



LA COOPERAZIONE INDUSTRIALE TRA ITALIA E PAESI IN VIA DI SVILUPPO

di Massimo D'Angelo, Giuseppe Sacco,
Gian Andrea Sandri

**ISTITUTO
AFFARI
INTERNAZIONALI**

**DIPARTIMENTO
PER LA
COOPERAZIONE
ALLO SVILUPPO
DEL MINISTERO
AFFARI ESTERI**

**SOCIETÀ
EDITRICE
IL MULINO**

La collana dello Spettatore Internazionale viene pubblicata per conto dell'Istituto affari internazionali (Iai) di Roma. Si compone di sei fascicoli all'anno aventi per tema un problema connesso con la politica internazionale. Ogni fascicolo è il risultato di ricerche promosse dall'Istituto oppure un saggio o un'antologia delle migliori pagine riguardanti l'argomento trattato.

Direttore della Collana: Cesare Merlini
Redazione: Giuliana Speranza

La Direzione e la Redazione hanno sede in Viale Mazzini 88, 00195 Roma.

L'Amministrazione è curata dalla Società editrice il Mulino, Via S. Stefano 6, 40125 Bologna.

Il prezzo di ciascun fascicolo varia in proporzione al numero delle pagine.

Formula di prenotazione per tutti i fascicoli pubblicati nel corso dell'anno con invio contro assegno di ciascun volume scontato del 30%.

Per abbonarsi rivolgersi a Società editrice il Mulino, Via S. Stefano 6, 40125 Bologna (c/c postale 15932403).

Copyright © 1979 by Istituto affari Internazionali, Roma

LA COOPERAZIONE INDUSTRIALE TRA ITALIA E PAESI IN VIA DI SVILUPPO

**di Massimo D'Angelo,
Giuseppe Sacco e Gian Andrea Sandri**

Istituto affari internazionali

Roma

Società editrice il Mulino

Bologna

Indice

pag. 9 **Premessa**

11 Introduzione

Parte prima: La cooperazione industriale con i paesi in via di sviluppo e gli scambi internazionali di manufatti

15 I Concetti e strumenti della cooperazione industriale

Verso un nuovo impegno nella cooperazione industriale. - Le origini «private» della cooperazione industriale. - L'intervento pubblico nella cooperazione industriale. - Le strutture organizzative pubbliche della cooperazione industriale. - I campi d'intervento della cooperazione pubblica allo sviluppo nel settore industriale. - Considerazioni conclusive.

29 II Le esportazioni dei Pvs

Esportazioni dei Pvs e loro concentrazione. - La struttura delle esportazioni dei Pvs. Destinazione ed origine degli scambi dei Pvs.

39 III L'evoluzione delle esportazioni manifatturiere dei Pvs

Esportazioni e produzione industriale dei Pvs. - Composizione delle esportazioni industriali dei Pvs.

Parte seconda: La cooperazione industriale con i paesi in via di sviluppo nell'esperienza internazionale

- pag. 47 IV La cooperazione industriale e il Nuovo ordine economico internazionale
L'«obiettivo Lima». - Il Piano d'azione. - Il «modello» Unctad.
- L'«obiettivo Lima» e la cooperazione industriale.
- 59 V La cooperazione industriale nell'esperienza dell'Unido

Premessa - Caratteristiche generali. - Settori di attività - Prospettive della politica di cooperazione industriale dell'Unido.
- 81 VI Il Centro per lo sviluppo industriale (Csi)
Finalità generali. - Struttura interna e settori di attività del Csi. - Problemi aperti per il Csi.

Parte terza: La cooperazione industriale nell'esperienza bilaterale

- 91 VII La cooperazione industriale del Canada
Premessa. - I rapporti economici del Canada con il Terzo mondo. - Struttura produttiva canadese, riconversione industriale e rapporti con il Terzo mondo. - La politica canadese di cooperazione allo sviluppo. - Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo. - La cooperazione della Cida nel settore industriale. - Il Programma sperimentale per la cooperazione industriale della Cida. - Il Fondo per la cooperazione industriale: una proposta per il futuro.
- 109 VIII La cooperazione industriale della Svezia
I rapporti della Svezia con i paesi in via di sviluppo: alcuni criteri politici fondamentali. - La cooperazione pubblica svedese allo sviluppo. - Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo. - I rapporti tra la Sida ed il settore imprenditoriale. - Alla ricerca di un nuovo tipo di cooperazione industriale. - Il Fondo svedese per la cooperazione industriale con i paesi in via di sviluppo.
- 119 IX La cooperazione industriale del Giappone
Strategia industriale del Giappone e cooperazione economica col Terzo mondo. - La politica giapponese di cooperazione allo sviluppo. - Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo. - The Overseas Economic Cooperation Fund (Oecf).

- pag. 127 X **Alcuni esempi di organismi finanziari operanti nell'ambito della cooperazione industriale**
Olanda: Fmo (Netherlands Finance Company for Developing Countries). - Danimarca: Ifu (The Industrialization Fund for Developing Countries). - Stati Uniti: Opic (Overseas Private Investment Corporation). - Germania federale: Kfw (Kreditanstalt für Wiederaufbau) e Deg (Deutsche Gesellschaft für Wirtschaftliche Zusammenarbeit). - Francia: Ccce (Caisse Centrale de Cooperation Economique).

Parte quarta: Criteri guida per una politica di cooperazione industriale dell'Italia

- 137 XI **Cooperazione con i Pvs e politica industriale**
Il contesto nazionale della politica di cooperazione industriale. - Il contesto internazionale. - Il rapporto con la politica industriale italiana. - Il rapporto con la dinamica strutturale spontanea. - Una strategia dinamica. - Il criterio del mercato locale. - Il criterio del potenziamento dell'offerta. - Il criterio della ristrutturazione della domanda estera. - Il criterio della stabilizzazione dell'offerta specifica. - Il criterio della diversione della concorrenza. - Il criterio della delocalizzazione. - Conclusioni.
- 161 **Bibliografia**
- 171 **Appendice: Alcuni settori di cooperazione industriale**

Premessa

All'inizio del terzo decennio delle Nazioni Unite per lo sviluppo, analizzando le cause del rallentamento della crescita nei paesi industrializzati e del dilagare della fame nel mondo del sottosviluppo, vien fatto di chiederci se abbiamo raggiunto quella maturità storico-sociale che consenta, alle soglie del 2000, una svolta decisiva nell'ordine economico internazionale, anche a costo di un ridimensionamento della corsa al benessere.

In effetti, la situazione ha subito molti cambiamenti negli ultimi tempi: non vi è più soltanto un problema di solidarietà dei ricchi verso i poveri, di scatolette di carne o di barattoli di latte in polvere o di moralizzazione degli scambi internazionali. D'altra parte la lentezza e le difficoltà attraverso cui procede il Dialogo Nord-Sud sono la conferma visibile di tali cambiamenti che non consentono di rinviare ulteriormente le conseguenti scelte di fondo.

È comprensibile che il dialogo Nord-Sud divenga farraginoso e presenti crepe vistose, anche nelle sedi degli incontri internazionali più qualificati. Ormai i paesi del sottosviluppo parlano linguaggi diversi; spesso le rivendicazioni sono contrastanti al punto da perdere di mordente nelle trattative intavolate con la controparte. Si deve proprio a queste laceranti frustrazioni il deludente risultato della quinta conferenza Unctad di Manila del maggio 1979, e la scoraggiante conclusione, fra polemiche e diffidenze, della seconda Conferenza delle Nazioni Unite sulla scienza e la tecnologia, svoltasi a Vienna a fine agosto. Che lo si voglia o meno, la revisione della divisione internazionale del lavoro è già avviata e il processo di sviluppo del Terzo mondo è un fenomeno ormai irreversibile che avverrà comunque: con o contro di noi. La maggioranza dei paesi industrializzati ha già provveduto a moltiplicare le iniziative in sede bilaterale, per consentire ai loro rapporti di cooperazione di uscire definitivamente dal tradizionale alveo dell'«assistenzialismo» vincolato e di evolvere invece in un ambito più proficuo (e più accettato dagli stessi paesi in via di sviluppo) di reciproca convenienza.

Il mondo sottosviluppato non chiede all'Occidente progredito assistenzialismo caritativo, ma tecnologie nuove, agricoltura moderna nelle impostazioni, cooperazione scientifica, partecipazioni commerciali, scambi culturali più intensi su di uno stesso piano di parità.

L'Italia non può trascurare il fatto che il suo avvenire economico e politico sarà condizionato dal modo con cui matureranno i presupposti del Nuovo ordine internazionale. Né potrà assistere passivamente al mutamento delle strutture del commercio mondiale. Nessuna modifica importante nelle correnti delle nostre esportazioni potrebbe infatti avvenire senza danni irreparabili a meno che essa non sia prevista, controllata e compensata opportunamente.

Solo in questa prospettiva la crescita dei paesi in via di sviluppo sarà anche la nostra crescita e tutte le risorse che il nostro paese potrà dedicarvi potranno, a giusto titolo, essere considerate sì un atto di giustizia, ma anche un coraggioso investimento e un atto di fiducia nell'avvenire.

Lo sviluppo dell'agricoltura, per eliminare l'inumano problema della fame nel mondo facendo fronte in modo sostanziale ai bisogni alimentari delle popolazioni dei paesi emergenti, e la cooperazione industriale rimangono, dunque, un'esigenza primaria.

Esse impongono un ripensamento illuminato e lungimirante delle nostre strutture produttive, nonché la ricerca attenta e competente di tutti quei settori dello sviluppo dei paesi prossimi al decollo industriale, la cui espansione può attendibilmente essere considerata — in proiezione — complementare alla nostra evoluzione economica. Ma anche l'evoluzione della nostra economia dovrà avere costantemente presenti l'esigenze di sviluppo del Terzo mondo.

È, infatti, in questi settori che prioritariamente bisognerà favorire i nostri interventi di cooperazione, utilizzando con saggezza metodologie efficienti e moderne.

Se opereremo con avvedutezza e nella direzione giusta, riusciremo a soddisfare le esigenze dei paesi sottosviluppati, elimineremo i superati rapporti di natura puramente assistenziale, instaureremo un'aperta cooperazione a parità di rischi e di vantaggi, in una posizione socio-economica che ci veda eguali fra eguali nella solidarietà, e, ove occorra, anche nelle rinunce.

On. Giuseppe Zamberletti
Sottosegretario agli Affari Esteri

Introduzione

Questo studio è stato realizzato dall'Istituto affari internazionali su richiesta del Dipartimento per la cooperazione allo sviluppo del Ministero degli affari esteri. Alla sua realizzazione hanno collaborato il dr. Massimo D'Angelo, che ha redatto il capitolo I e la parte che comprende i capitoli dal V al X, il prof. Giuseppe Sacco, che ha redatto il capitolo XI, e il prof. Gian Andrea Sandri, che ha redatto i capitoli II, III e IV. L'Appendice al volume è composta da quattro contributi richiesti a esperti di settori industriali di cui si è inteso fornire un'analisi più approfondita. Tali contributi sono sottoscritti direttamente nel testo dai rispettivi autori.

La ricerca è stata coordinata da Roberto Aliboni. Il coordinamento con il Dipartimento e i suoi servizi è stato assicurato dal dr. Paolo Basurto, che fa parte del Dipartimento stesso come responsabile degli studi.

Lo studio è presentato in quattro parti. Nella prima vengono forniti alcuni concetti e alcune coordinate essenziali a collocare la questione della cooperazione industriale in una prospettiva generale. Viene data una definizione di cooperazione industriale e vengono forniti i dati sull'evoluzione recente del commercio internazionale dei Pvs e, in particolare, quelli relativi al loro sviluppo industriale. Nella seconda parte e nella terza si dà ampiamente conto degli sforzi di cooperazione industriale che in altri paesi e nella Cee sono in corso di elaborazione e di sviluppo. Inoltre si riferisce sulla struttura internazionale più importante — l'Unido — che si occupa dello sviluppo industriale dei Pvs e dei problemi regionali e globali che ne nascono. Infine, nella quarta parte — alla quale il lettore già familiare ai problemi internazionali può andare direttamente — si affronta il problema dei criteri che la cooperazione industriale italiana potrebbe seguire e si danno alcuni ragguagli più analitici per alcuni settori.

Questo studio conclude la prima fase di una ricerca che continuerà nel prossimo futuro con l'intento di fornire al Dipartimento, una volta che sia

stato affrontato il problema delle strategie piú generali, gli indici e gli strumenti per operare concretamente nel campo della cooperazione industriale.

Nel concludere questa prima fase di ricerca, chi vi ha collaborato vorrebbe sottolineare quanto importante appare il nesso della cooperazione industriale con la politica industriale nazionale. Le esperienze del Canada e degli altri paesi che per tempo hanno affrontato questo settore di cooperazione mettono bene in evidenza questo nesso. Il Dipartimento, nell'accostarsi a questa inevitabile tematica, con sensibilità e tempestività, si troverà ad avere un ruolo di stimolo e avanguardia nell'Amministrazione italiana e nell'economia del paese. L'Istituto è grato al Dipartimento per avergli consentito, affidandogli la presente ricerca, di contribuire a un compito così nuovo e importante per l'economia italiana e per i suoi rapporti con i paesi in sviluppo.

Parte prima

**La cooperazione industriale con i
paesi in via di sviluppo e gli
scambi internazionali di manufatti**

I. Concetti e strumenti della cooperazione industriale

Verso un nuovo impegno nella cooperazione industriale

La recente evoluzione del dibattito sullo sviluppo internazionale — pur nelle sue difficoltà e contraddizioni — ha permesso di individuare con sempre maggior precisione alcuni nodi focali dello sviluppo economico del Terzo mondo, e della cooperazione con i paesi industrializzati. Mentre, ad esempio, veniva ribadita l'importanza della crescita del settore industriale nei paesi piú avanzati, l'eterogeneità delle situazioni che coesistono nel blocco apparentemente omogeneo del Terzo mondo ha aperto la strada a soluzioni sempre piú articolate. L'industrializzazione, quindi, diviene un obiettivo fortemente dipendente dal livello di crescita economica raggiunto nei singoli paesi in via di sviluppo, dalla situazione finanziaria in cui essi si troveranno nei prossimi anni, dalle condizioni dello sviluppo industriale delle economie piú avanzate.

Mentre quindi la comunità internazionale ha ribadito la validità dell'obiettivo dell'industrializzazione crescente del Terzo mondo, due diversi ordini di evoluzioni si sono manifestati in materia di cooperazione industriale:

a) da un lato si sono trasformate le caratteristiche della domanda di cooperazione industriale da parte dei paesi in via di sviluppo, che ne hanno identificato con maggior precisione il contenuto, anche in termini di appropriatezza delle tecnologie, alle caratteristiche dell'ambiente locale di condizioni economiche e tecniche del loro trasferimento, di diversità delle strutture industriali che potranno caratterizzare le diverse aree socio-economiche;

b) dall'altro è migliorata l'offerta di cooperazione industriale, dato che i paesi industrializzati stanno aumentando il loro impegno anche a li-

vello governativo, stanno dotandosi di nuovi strumenti, e stanno integrando energie private e pubbliche in questo sforzo.

Iniziative di ricerca vengono promosse a questo proposito da diversi paesi industrializzati (in questo stesso studio verranno ricordate quelle del Canada e della Svezia), la percentuale di interventi della cooperazione tecnica e dell'assistenza finanziaria realizzati nel settore industriale subisce un forte incremento, gli organismi bilaterali della cooperazione allo sviluppo cercano nuovi strumenti e nuove forme operative.

È in questo contesto stimolante che è opportuno tuttavia precisare i termini di quanto si sta facendo per migliorare la cooperazione industriale. Esistono infatti taluni problemi concettuali, e per quanto possa sembrare superfluo perdersi in disquisizioni definitorie, la chiarificazione della natura della cooperazione industriale diviene il primo passo per poter comprendere l'evoluzione in atto.

Le origini «private» della cooperazione industriale

Va in primo luogo sottolineato un elemento troppo spesso trascurato o poco conosciuto ma che è invece un elemento essenziale: la cooperazione industriale non trova la sua origine nell'ambito dei rapporti intergovernativi, cioè nella cooperazione pubblica allo sviluppo, ma piuttosto nell'ambito dei rapporti economici tra operatori privati, o al massimo tra imprese dei paesi industrializzati e organismi pubblici dei paesi emergenti. La cooperazione industriale ha perciò un'origine fondamentalmente privata.

Ciò vale non solo nei casi in cui il capitale d'investimento provenga interamente da una società avente la sua base in un paese avanzato, ma anche quando capitali — pubblici o privati — del paese ospite partecipano al finanziamento dell'iniziativa, o addirittura la controllano «in toto».

Non solo quindi gli investimenti diretti nel settore manifatturiero da parte di imprese multinazionali e la loro strategia tendente ad una integrazione produttiva tra paesi diversi (in senso geografico, economico e culturale), ma anche la vendita di impianti «chiavi in mano», costituiscono esempi di come lo sviluppo industriale del Terzo mondo abbia sempre avuto quale controparte proveniente dai paesi avanzati, l'impresa: si trattasse di aziende industriali, o di società di progettazione, di costruzione, di montaggio.

A questo tipo di controparte i paesi in via di sviluppo hanno offerto — e offrono ancora — non solo la possibilità di esportare impianti secondo le esigenze locali di sviluppo, ma anche di effettuare quegli investimenti che rientrano nella logica di espansione delle grandi imprese multinazionali, e infine di effettuare la progettazione e pianificazione, l'assistenza finanziaria, la formazione delle maestranze, l'avvio della gestione, la commercializ-

zazione dei prodotti. Il Terzo mondo ha quindi richiesto tradizionalmente agli operatori economici (pubblici o privati) una risposta concreta in termini di apporti tecnologici ed economici (investimenti di capitale e know-how sono spesso inscindibili), poiché sono questi operatori a detenere il patrimonio di conoscenze necessario all'attività produttiva.

Mentre tuttavia in passato queste attività venivano confinate nell'ambito delle libere iniziative di mercato, attraverso operazioni di pura compra-vendita o di mero investimento privato da parte dell'impresa del paese sviluppato, più recentemente hanno assunto caratteristiche nuove, che vale qui la pena ricordare:

in primo luogo i governi dei paesi in via di sviluppo sempre più hanno trasformato le «occasioni di investimento» in una «domanda» più o meno organizzata di cooperazione, hanno assunto il ruolo di canalizzatori della «domanda», trasformandosi spesso in interlocutori primari nel rapporto contrattuale;

in secondo luogo la necessità di pilotare il proprio sviluppo interno e di controllarne l'evoluzione futura ha favorito la richiesta crescente di partecipazione da parte del paese in via di sviluppo nella realizzazione degli interventi (fioriscono così le joint-ventures con le controparti locali, spesso codificate nella legislazione locale sugli investimenti stranieri);

in terzo luogo la domanda da parte dei governi del Terzo mondo si qualifica spesso con una serie di vincoli socio-economici per i quali si richiede direttamente o indirettamente l'intervento pubblico del paese industrializzato in aggiunta a quello dell'operatore economico;

infine questa presenza del governo del paese industrializzato come interlocutore nel rapporto contrattuale viene spesso richiesta a garanzia non solo dell'attività delle controparti private, ma anche per dare un senso diverso, più coinvolgente, ad un rapporto che dal piano commerciale passa a quello più genericamente economico e finanziario e, in ultima istanza, politico.

Prima di esaminare le modalità dell'intervento pubblico nella cooperazione industriale, è però opportuno riassumere gli aspetti più rilevanti di questa cooperazione, così come si è manifestata a livello privato.

a) La mera importazione di beni capitali si è dimostrata, nell'ottica dei paesi arretrati desiderosi di allargare il settore industriale del loro sistema economico, un canale insufficiente di promozione dello sviluppo industriale, almeno nei casi in cui si tratti di creare ex novo attività produttive manifatturiere, e non solo di potenziare o ammodernare attività già esistenti. L'angolo visuale si è così spostato dall'operazione commerciale a quella di investimento produttivo (anche lì ove l'investimento è realizzato esclusivamente da un organismo locale).

b) Il progetto d'investimento esige a monte l'identificazione di possi-

bilità proficue di commercializzazione di un prodotto sul mercato interno o su quello internazionale, così come l'esistenza «in loco» di risorse naturali, tecniche, umane e/o finanziarie che garantiscano l'economicità dell'iniziativa. Le imprese multinazionali hanno dato prova di saper cogliere queste occasioni con abilità, anche se limitatamente ad alcuni settori e non sempre coordinatamente con gli obiettivi del paese interessato. Più in generale potremmo dire, comunque, che la cooperazione industriale privata ha posto l'accento su un primo problema, quello della «identificazione» dell'occasione di investimento.

c) Il passaggio dall'idea ai fatti ha un cammino obbligato, costituito da tutta l'attività di studio preliminare all'investimento (dal «survey» allo studio di fattibilità). È questo uno strumento essenziale per la corretta impostazione dell'investimento: infatti, a questo stadio non solo è ancora possibile rinunciare ad effettuare un intervento che si preveda non conveniente, ma è ancora aperta una serie di opzioni importanti sulle scelte tecniche, economiche, sociali e politiche, che possono influire sulle modalità di realizzazione dell'investimento. Questa fase — che vede normalmente a contatto due controparti, l'ente locale e l'impresa straniera (organismo di ingegneria oppure industria) — presenta aspetti complessi che non sempre sono risolti in senso positivo nell'ambito privatistico. È chiaro infatti che l'impresa straniera tenderà ad imporre le proprie soluzioni, salvo i casi in cui il suo ruolo si limiti a quello della pura «consulenza» oppure la controparte locale sia tecnicamente in grado di valutare i risultati degli studi preliminari o ancor più ad effettuarli con propri mezzi tecnici. La controversia è stata per lo più risolta nel senso di auspicare il sorgere di capacità ingegneristiche locali in grado di svolgere questo ruolo, utilizzando come canale formatore quello di joint-ventures tra imprese straniere di ingegneria e unità tecniche locali.

d) La progettazione di dettaglio degli impianti, l'approntamento delle forniture, delle spedizioni, la supervisione dei lavori di costruzione e di montaggio, il collaudo degli impianti, e l'avvio della produzione, sono tutte operazioni in cui l'intervento dell'operatore dei paesi industrializzati ha avuto un risalto primario. In ambito privato questo tipo di attività (che consiste nella realizzazione dell'impianto) è svolta spesso senza alcun intervento della controparte locale, anche nel caso in cui formalmente l'investimento sia gestito da quest'ultima (o in joint-venture con l'operatore locale). Tuttavia in questa fase delicata si assiste ad una certa evoluzione che sottolinea sempre più l'aspetto «collaborativo» del rapporto: sempre più frequenti sono la partecipazione di tecnici locali al lavoro sia di progettazione che di realizzazione, così come l'addestramento delle maestranze che dovranno poi gestire l'impianto.

e) Recentemente, tali aspetti, che si riferiscono più direttamente alla

formazione e aggiornamento tecnico del personale locale (sia a livello direttivo che a livello esecutivo) hanno dato luogo con frequenza a veri e propri contratti definiti di «assistenza tecnica», con «stages» di formazione, invio di istruttori, organizzazione di corsi di addestramento, e predisposizione di quello che costituisce il cosiddetto «software» della formazione. Il problema spesso presente nelle trattative private è comunque la scarsa disponibilità dell'acquirente locale a pagare congruamente questi servizi, simultaneamente alla persistente inclusione di tali prestazioni tra le richieste locali. È questo un campo che spesso ha portato alla richiesta di intervento pubblico indirizzata al paese industrializzato, potendo a volte ricorrere alle forme consuete della cooperazione tecnica bilaterale, per risolvere un problema non facile a livello commerciale.

f) Non poche volte ai contratti «chiavi in mano» per la realizzazione di impianti industriali si sono aggiunti contratti di «operation and maintenance», che richiedono all'operatore del paese industrializzato di curare la gestione della nuova impresa industriale nella sua prima fase, fino ad avvio completato non solo della produzione e della commercializzazione del prodotto (caso questo dei recenti contratti «prodotto in mano»), ma anche della completa formazione delle capacità gestionali.

g) La collaborazione richiesta agli operatori privati non sempre si è limitata agli aspetti tecnico-produttivi, ma ha incluso anche certe forme di assistenza finanziaria, quale la ricerca dei finanziamenti per la realizzazione degli investimenti.

L'intervento pubblico nella cooperazione industriale

I ruoli diversi svolti dagli operatori economici nei loro interventi in progetti industriali dei paesi in via di sviluppo hanno creato tuttavia le premesse per un nuovo spazio per la cooperazione intergovernativa con il Terzo mondo.

L'intervento governativo nelle trattative private di cooperazione industriale ha alcune caratteristiche tradizionali, che non presentano di per sé alcun aspetto innovativo, ed altre che invece giustificano una presenza più attiva e dinamica.

Gli strumenti tradizionali di intervento sono sostanzialmente i crediti all'esportazione, le agevolazioni sulle condizioni di onerosità di tali crediti, le assicurazioni statali sugli stessi (non solo per i rischi commerciali, ma particolarmente per quanto riguarda i rischi politici), per alcuni paesi i finanziamenti e l'assicurazione degli investimenti diretti all'estero, in generale la promozione commerciale svolta sia dalle rappresentanze diplomatiche che da organismi pubblici specializzati (per l'Italia il Ministero per il commer-

cio con l'estero e l'Ice). In molti casi i finanziamenti hanno assunto anche la forma di prestiti pubblici al governo locale (quelli che la nostra legislazione definisce «crediti finanziari») o comunque all'ente locale («crediti all'acquirente» o «buyer's credit»), nulla togliendo alla sostanza del rapporto, ispirato al sostegno delle operazioni commerciali o di investimento all'estero.

Simultaneamente, tuttavia, i paesi industrializzati si sono trovati impegnati nella loro politica di cooperazione allo sviluppo, che agisce con propri obiettivi, strumenti e modalità. L'ottica di questa politica di cooperazione è stata per lo più quella di lungo periodo, rivolta a settori di intervento ad elevata priorità sociale. Il basso rendimento economico immediato delle iniziative prese in questo settore giustificava la gratuità o semigratuità degli interventi, a contrasto con le operazioni commerciali di cui sopra, chiaramente caratterizzate dall'onerosità (sia pur in qualche modo attenuata).

È sulla base del criterio della gratuità dell'apporto finanziario che così si è rigorosamente stabilita a livello internazionale la classificazione tra Aiuto pubblico allo sviluppo (Oda) e gli altri apporti pubblici. Sulla base di questo stesso criterio, si è generalmente ritenuto che la cooperazione industriale rientrasse in quest'ultimo gruppo, e quindi non potesse interessare le strutture impiegate nell'Oda.

Questa convinzione ha dovuto tuttavia essere superata, per dar luogo ad una concezione molto più complessa della cooperazione allo sviluppo, che mal si adatta ad una classificazione basata sulla sola gratuità finanziaria.

L'importanza prioritaria sul piano sociale di taluni interventi nel settore industriale, l'insistenza con la quale i paesi del Terzo mondo richiedono ai governi dei paesi sviluppati un impegno diretto a sostegno dei loro programmi di industrializzazione, la particolarità sociale di alcuni aspetti della cooperazione industriale (normalmente trascurati nell'ambito privatistico) quale il problema delle tecnologie appropriate, dello sviluppo della piccola industria, di un efficace trasferimento di tecnologie, delle particolarità dello sviluppo industriale dei paesi più poveri, ha giustificato il crescente impegno degli strumenti della cooperazione tecnica bilaterale e dell'assistenza finanziaria allo sviluppo a favore di interventi nel settore industriale (rispetto alla tradizionale prevalenza del settore rurale, del settore sanitario e di quello educativo).

Se questa evoluzione rende discutibile lo stretto confinamento della cooperazione industriale al di fuori della cooperazione pubblica allo sviluppo, allo stesso tempo essa crea non pochi problemi di adeguamento delle strutture gestionali dell'assistenza internazionale rispetto alle peculiarità proprie degli interventi nel settore industriale.

Si aprono a tal riguardo una serie di quesiti che hanno trovato nei diversi paesi industrializzati, oltretutto nell'ambito della cooperazione multilaterale, risposte molto articolate, e che si presentano ora in modo pressante

anche per il nostro paese, attualmente impegnato nell'avvio delle nuove strutture della cooperazione allo sviluppo:

Quali compiti della cooperazione industriale possono (o debbono) essere utilmente svolti dalle strutture dell'assistenza pubblica allo sviluppo, e quali ne devono restare esclusi?

Quali sono gli strumenti (finanziari o di altro tipo) più idonei per ambedue i tipi di interventi?

È necessario predisporre nuove strutture organizzative per un maggior impegno pubblico nella cooperazione industriale?

In che modo la cooperazione industriale «pubblica» entra in contatto con la cooperazione industriale «privata»?

Qual è il ruolo degli operatori economici nella cooperazione industriale «pubblica»?

Qual è il legame tra cooperazione industriale e politica industriale?

A quest'ultima domanda si è cercato di dare una risposta nella quarta parte di questa ricerca¹.

Tenteremo, nelle prossime pagine, di offrire qualche suggerimento sui restanti quesiti.

Le strutture organizzative pubbliche della cooperazione industriale

Gli organismi pubblici che, nei paesi industrializzati, intervengono in qualità di protagonisti della cooperazione industriale possono essere di variata natura. Tralasciando per ora la trattazione della cooperazione multilaterale, possiamo individuare alcune organizzazioni tipiche, pur con la semplificazione necessaria, che frequentemente svolgono un ruolo primario nella cooperazione industriale internazionale. Nell'esemplificazione qui di seguito indicata non ci riferiremo in modo specifico alle strutture italiane, ma piuttosto in generale alla situazione prevalente nella maggior parte dei paesi industrializzati.

a) *Organismo di promozione commerciale*. Svolge un'attività di sensibilizzazione degli operatori del paese industrializzato sui mercati esteri potenziali o su nuove aree geografiche di investimento. Favorisce quindi la partecipazione degli operatori nazionali in numerose iniziative di sviluppo industriale nel Terzo mondo, grazie alle iniziative promozionali (missioni di operatori, fiere, ecc.) e all'apertura di linee di credito per l'esportazione. Il suo contributo alla cooperazione industriale è tuttavia limitato, e l'inte-

¹ Si veda comunque anche nella seconda parte quanto emerge dall'esperienza dell'Unido e di alcuni paesi industrializzati.

resse commerciale del paese-base rimane necessariamente prevalente. Non svolge normalmente alcuna attività di studio sulle priorità di sviluppo del Terzo mondo, né finanzia studi preliminari; non è dotato di strumenti di assistenza tecnica.

Può tuttavia contribuire a mettere in luce l'esistenza di occasioni di investimento diretto, attraverso la valutazione delle potenzialità di mercato.

b) *Organismo di cooperazione tecnica.* Cura normalmente la formazione professionale, promuove studi preliminari e di fattibilità, svolge ricerche, può fornire servizi di consulenza tecnica industriale, a volte gestisce servizi di informazione che canalizzano nuove iniziative di investimenti industriali (condotte successivamente a livello privato). Non si occupa né della realizzazione dei progetti, né del suo finanziamento (anche se può svolgere varie attività di assistenza a questo riguardo).

c) *Organismo di cooperazione finanziaria.* Concede prestiti agevolati a enti o governi dei paesi in via di sviluppo (a volte anche ad operatori del paese industrializzato) per studi di fattibilità e la realizzazione di investimenti industriali previsti per paesi emergenti. Generalmente svolge anche un ruolo di promozione attraverso lo sviluppo di contatti fra richiedente locale (governo od altro) e possibile operatore economico del paese sviluppato (sia esso in veste di investitore che di semplice fornitore di tecnologia per la realizzazione dell'impianto). In alcuni casi assume partecipazioni azionarie (di minoranza) in joint-ventures con la controparte locale, in aggiunta alla partecipazione dell'operatore del paese sviluppato. Spesso offre garanzie assicurative agli operatori per i crediti concessi o per gli investimenti realizzati. A volte offre assistenza finanziaria e manageriale alla controparte locale durante la gestione dell'investimento.

d) *Organismo di cooperazione tecnica e finanziaria.* Concentra normalmente le competenze di ambedue i precedenti organismi, anche se la sua funzione finanziaria può essere più limitata di quella prevista dal caso b). Difatti normalmente è esclusa la possibilità di assumere partecipazioni azionarie, mentre l'attività creditizia è generalmente limitata ai crediti pubblici allo sviluppo (secondo la definizione del Dac). La varietà di strumenti operativi di cui dispone permette il varo di operazioni di cooperazione industriale più complete, potendo offrire simultaneamente gli strumenti tecnici e quelli finanziari. Normalmente i singoli interventi risultano più coordinati con la politica di cooperazione internazionale e con una programmazione integrata della politica economica verso l'estero e verso l'interno.

e) *Organismo finanziario per la cooperazione industriale.* Tali organismi mirano a promuovere gli investimenti privati nel Terzo mondo da parte di industrie dei paesi sviluppati attraverso la compartecipazione finanziaria pubblica sia in forma azionaria che in quella creditizia (nel caso dell'Opic

statunitense tale compartecipazione si limita allo strumento creditizio). Sono strutture specializzate in materia di investimenti industriali nel Terzo mondo, collegate in modo coordinato con gli organi responsabili della politica estera e con le strutture della cooperazione allo sviluppo. Rispetto a queste ultime hanno però un più evidente orientamento «profit-making». Istituzioni di questa natura si sono diffuse negli ultimi anni in alcuni paesi industrializzati (ad esempio il Canada, la Svezia, la Danimarca), i quali, dopo aver a lungo svolto una vivace attività di cooperazione allo sviluppo, hanno sentito la necessità di impegnarsi specificamente nella cooperazione industriale. Questa evoluzione ha portato alla creazione di organismi analoghi a quelli già esistenti presso altri paesi industrializzati: ricordiamo l'Overseas Private Investment Corporation degli Stati Uniti, la Commonwealth Development Corporation del Regno Unito, il Deg della Germania federale, la Sbi del Belgio e l'Fmo olandese.

È interessante analizzare i motivi che hanno portato alla prevalenza di alcune forme gestionali della cooperazione industriale rispetto ad altre nei diversi paesi industrializzati. Mentre la promozione commerciale rispecchia una scarsa sensibilizzazione alle rivendicazioni del Terzo mondo che esigono l'impostazione di una politica di vera cooperazione industriale, le altre forme organizzative comportano stadi crescenti di coinvolgimento della pubblica amministrazione dei paesi industrializzati nello sviluppo del settore industriale delle economie sottosviluppate. In particolare, la tendenza a moltiplicare gli organismi finanziati per la cooperazione industriale, trova una spiegazione nella necessità, ormai generalmente condivisa, di aumentare la partecipazione della piccola e media industria dei paesi avanzati nelle iniziative di cooperazione industriale con il Terzo mondo. Tale coinvolgimento, si sostiene da parte di alcuni, è spesso realizzabile solo attraverso la garanzia di una partecipazione azionaria pubblica nella joint-venture, per lo meno nella fase di avviamento.

I campi d'intervento della cooperazione pubblica allo sviluppo nel settore industriale

L'analisi delle esperienze maturate in sede multilaterale (particolarmente dall'Unido) e presso altri paesi industrializzati ci permette di individuare una serie di possibili campi di azione che generalmente rientrano nell'ambito delle attività normali delle strutture della cooperazione pubblica allo sviluppo, anche lì dove esistono organismi ad hoc per la cooperazione industriale:

a) *analisi delle strategie di sviluppo industriale*: è l'attività tipica svolta da organismi multilaterali (vedasi Unido o Banca mondiale) o dagli organismi bilaterali dotati di una più raffinata metodologia di programmazione

degli interventi (si veda ad esempio l'esperienza britannica e svedese fondata sul «country programming»); comprende studi strutturali e settoriali sia dei paesi il cui sviluppo si intende favorire che della dinamica industriale delle economie avanzate;

b) *individuazione di progetti prioritari di sviluppo industriale e analisi di fattibilità*: cioè l'attività di studio preliminare all'investimento stesso, a livello di singolo progetto, svolta per lo più facendo ricorso a organismi esterni di consulenza;

c) *informazione a favore degli operatori economici dei paesi industrializzati*: su possibilità d'investimento nei paesi in via di sviluppo considerate prioritarie per lo sviluppo di quelle aree (specialmente rivolte al coinvolgimento di imprese industriali di piccole e medie dimensioni);

d) *informazione a favore dei paesi in via di sviluppo*: sulle capacità tecniche disponibili presso il paese industrializzato (la gamma delle informazioni può essere molto articolata);

e) *ricerca di tecnologie appropriate*: specialmente rivolta ai problemi delle economie più povere, per le quali il settore industriale, pur nella sua priorità, assume un ruolo maggiormente integrato con la realtà rurale;

f) *consulenza tecnica*: con riferimento a problemi gestionali o tecnologici sorti nell'amministrazione concreta di attività industriali;

g) *finanziamento dell'investimento industriale*: qualora questo presenti un elevato grado di priorità sociale e l'organismo di cooperazione sia competente per la cooperazione finanziaria;

h) *finanziamento alle banche nazionali di sviluppo*: o a organismi regionali di sviluppo, che faranno da mediatori con gli operatori economici locali per la promozione di investimenti industriali.

Lí ove l'impegno nel settore industriale ha assunto caratteristiche ben definite, a queste attività si debbono aggiungere altre attività tipiche della cooperazione industriale:

la promozione degli investimenti industriali in joint-venture tra operatori dei paesi industrializzati e enti dei paesi emergenti (attraverso sistemi di consultazioni periodiche, missioni di studio, seminari, ecc.);

l'assistenza alla negoziazione dei trasferimenti internazionali di risorse tecnologiche e di capitale (sia a favore del paese in via di sviluppo che dell'operatore nazionale, qualora quest'ultimo non sia introdotto nelle pratiche contrattuali internazionali);

l'assistenza alla ricerca dei finanziamenti necessari agli investimenti, attraverso contatti con istituzioni finanziarie nazionali, estere o multilaterali.

Queste ultime attività possono evidentemente non far parte dell'apparato tradizionale degli strumenti delle strutture preposte alla cooperazione pubblica allo sviluppo, per la loro somiglianza ad attività proprie piuttosto delle «investment banks». Ciò, a ben vedere, senz'altro non è vero quando operiamo a livello multilaterale (vedasi il caso dell'Unido e del Centro per lo sviluppo industriale di Bruxelles). Comunque si tratta di attività che diventano utili, se non indispensabili, se si vuole svolgere un ruolo attivo a favore dello sviluppo industriale del Terzo mondo: esse infatti, pur potendo essere svolte dal settore privato, spesso non sono sufficientemente sviluppate in quell'ambito. Non è quindi l'intento di sostituirsi all'iniziativa privata quello che spinge a svolgere tali funzioni, quanto piuttosto l'opportunità di sopperire alle carenze di tale libera iniziativa là dove le necessità di sviluppo industriale dei paesi emergenti suggeriscono invece di promuovere nuove attività.

Sostanzialmente, quindi, le strutture della cooperazione che intendono assumere un impegno più preciso a favore dello sviluppo industriale dei paesi emergenti devono poter avviare una serie di servizi, che qui abbiamo cercato di sintetizzare:

a. *Servizio di informazione.* Dovrebbe essere concepito come una specie di «banca dati», dalla quale desumere informazioni quali le seguenti:

- imprese interessate ad investire all'estero;
- imprese detentrici di tecnologie particolari;
- imprese fornitrici di impianti o di componenti;
- imprese di consulenza, di costruzione, di montaggio, ecc.;
- canali per consulenze tecniche specifiche;
- brevetti industriali;
- condizioni economiche, tecniche e finanziarie dei paesi in via di sviluppo;
- richieste o proposte di progetti industriali nel Terzo mondo;
- canali di finanziamento pubblico e privato per investimenti nel Terzo mondo;
- legislazione valutaria, fiscale e codice degli investimenti per i singoli paesi in via di sviluppo;
- organismi pubblici dei paesi in via di sviluppo, loro ruolo e procedure;
- meccanismi e organismi bilaterali e multilaterali di cooperazione economica.

Oltre alla «banca dati», questo settore dovrebbe svolgere l'attività di sensibilizzazione sia degli operatori economici di ambedue i tipi di paesi che degli organismi pubblici dei paesi in via di sviluppo, per favorire i contatti frequenti fra le possibili controparti.

b. *Servizio di ricerca.* Per ricerca qui intendiamo sia la programmazio-

ne economica a livello aggregato e settoriale, regionale, nazionale e interregionale, che potrebbe essere utilmente svolta dagli organi interni alle strutture che gestiscono la cooperazione, come parte integrante della loro attività di programmazione, che la ricerca scientifica e tecnologica riferita sia a problemi generali che a singoli interventi industriali. Quest'ultima attività può essere più propriamente affidata a istituzioni esterne specializzate (enti di ricerca, laboratori, università, imprese di ingegneria, industrie). Fa parte sempre del settore ricerca la valutazione dei programmi e dei progetti (ex-post ed ex-ante), che dovrebbe essere svolta da un'apposita sezione specializzata dell'organismo di cooperazione, così come accade normalmente anche per gli altri settori d'intervento. Tale sezione sarà coordinata con il settore studi e programmazione dello stesso organismo.

c. *Servizi operativi.* Tali servizi comprendono le attività più diverse, dal finanziamento al settore negoziazioni e appalti, dall'assistenza tecnica alla formazione professionale, dal reclutamento esperti ai contatti con le industrie, ecc. Questi servizi spesso costituiscono l'ossatura centrale della cooperazione industriale, anche se generalmente non necessitano di complesse strutture interne all'organismo di cooperazione, in quanto devono presupporre il continuo e ampio ricorso a consulenze e ad apporti da parte degli operatori. Si tratta perciò di servizi per lo più di coordinamento e di controllo, per quanto riguarda la realizzazione di progetti, e in minima parte di servizi esecutivi. Esempi utili, a tal riguardo, sono quelli derivati dall'attività dell'Unido (si veda oltre).

Naturalmente se lo strumento finanziario assume particolare importanza, l'attività di finanziamento diviene un settore a parte dei servizi prestatati (ciò è vero particolarmente presso quegli organismi di cooperazione nati essenzialmente come istituzioni finanziarie), dovendo gestire l'emissione dei prestiti, l'acquisizione di partecipazioni, la loro gestione, la raccolta dei fondi, la collocazione di eventuali titoli sui mercati finanziari.

Considerazioni conclusive

La difficoltà di definire la cooperazione industriale con i paesi in via di sviluppo in termini aderenti alla distinzione rigida tra cooperazione pubblica e cooperazione privata risulta confermata dall'analisi concreta degli strumenti operativi e delle attività nelle quali tale operazione si esplica.

Se infatti è possibile ancora identificare iniziative puramente private, nel senso della natura giuridica dei protagonisti e grazie all'onerosità delle condizioni di mercato applicate nel rapporto contrattuale, dobbiamo riconoscere che operazioni di tale genere sono quanto mai rare. Il governo del paese industrializzato svolge quasi sempre un ruolo propulsivo, se non altro attraverso lo strumento creditizio o assicurativo a sostegno dell'attività esportativa.

La cooperazione industriale verso il Terzo mondo quindi è in ogni caso una combinazione di un apporto pubblico e di un apporto privato, in cui il paese industrializzato è coinvolto in tutte le sue componenti sociali: imprenditori e lavoratori, mondo scientifico e pubblica amministrazione. Gli aspetti della vita economica e sociale del paese industrializzato che sono rilevanti per la cooperazione industriale sono tali da riconoscere comunque una natura «pubblica» a tale forma di cooperazione, al di là dei criteri giuridici e finanziari: la politica industriale, i problemi dell'occupazione, l'equilibrio dei pagamenti con l'estero, le interdipendenze politiche e culturali (oltreché commerciali) con il mondo emergente, sono tutti esempi della rilevanza pubblica che la cooperazione industriale ha nelle sue conseguenze.

D'altronde, gli strumenti della cooperazione industriale coinvolgono tutta la politica economica nazionale. Si fa cooperazione industriale anche garantendo sbocchi commerciali, quindi con la politica dei dazi doganali.

Si fa cooperazione industriale anche favorendo la conversione della struttura produttiva interna con conseguente abbandono di talune specializzazioni.

Esistono naturalmente alcune attività specifiche, più direttamente indirizzate alla realizzazione di nuovi progetti industriali nel Terzo mondo, che identificano la cooperazione industriale in senso stretto: il ruolo aperto alle strutture pubbliche a questo riguardo è notevole, ma comunque in nessun caso l'intervento dei pubblici organismi di cooperazione può essere fatto senza lo stretto collegamento con la componente privata, in particolare con gli imprenditori che detengono il know-how produttivo.

Certamente se per cooperazione pubblica si intendesse soltanto quella «disinteressata», in aderenza al concetto finanziario del Dac relativo alla assistenza pubblica allo sviluppo, spesso la cooperazione industriale ne verrebbe esclusa. Esiste tuttavia un approccio alternativo all'assistenza pubblica al Terzo mondo, che ci sembra più aderente alle reali esigenze di tutti i paesi interessati: il perseguimento del «mutuo interesse». Assunto questo obiettivo come chiave d'interpretazione della cooperazione pubblica, la cooperazione industriale risulta essere uno dei punti focali per concretizzare tale principio in fatti.

Certamente vi è da distinguere tra gli interessi a breve e a lungo termine, e ci sembra giustificato attribuire la prevalenza a questi ultimi nell'ambito delle competenze del settore pubblico. Non appare evidente tuttavia che l'attività degli organismi pubblici tesa a promuovere l'industrializzazione del Terzo mondo possa essere confinata tra gli obiettivi di breve termine, a meno che tali organismi non si limitino al procedimento di immediati vantaggi commerciali a danno di altri aspetti rilevanti della cooperazione industriale (condizioni di trasferimento delle tecnologie, loro adeguatezza, impatto socio-economico delle strategie industriali, ecc.).

II. Le esportazioni dei Pvs

Esportazioni dei Pvs e loro concentrazione

L'aumento della produzione industriale dei paesi in via di sviluppo e delle loro esportazioni è uno degli aspetti piú importanti e significativi dei mutamenti in corso nella divisione internazionale del lavoro, in particolare del lavoro industriale. La redistribuzione della produzione industriale a livello mondiale rientra, a sua volta, nel quadro piú generale della ristrutturazione dell'economia internazionale, in cui le ambizioni dei Pvs per uno sviluppo piú equilibrato acquistano via via maggior rilevanza.

Ogni politica di cooperazione all'industrializzazione dei Pvs deve obbligatoriamente tenere conto dei cambiamenti in atto nella realtà economica internazionale, e in particolare dell'aumento, con le caratteristiche ed i limiti che lo hanno contraddistinto, della produzione e delle esportazioni industriali dei Pvs. Per tale motivo, passeremo brevemente in rassegna le esportazioni dei Pvs, e piú specificatamente la produzione e l'esportazione dei prodotti manufatti.

Tra il 1970 e il 1976 il contributo dei Pvs alle esportazioni mondiali — calcolate in valore — è passato in termini percentuali dal 17,0% al 24,6%, dovendosi tale aumento principalmente al rialzo del prezzo del petrolio: raddoppia infatti la quota spettante all'area geografica «Asia» che nelle statistiche delle Nazioni unite comprende, oltre ai paesi esportatori di manufatti a crescita rapida — o paesi in via di rapida industrializzazione¹ — i principali paesi esportatori di petrolio (tab. 1).

¹ Quei paesi cioè le cui esportazioni di articoli manufatti hanno superato i 50 milioni di dollari e hanno rappresentato piú di 1/3 delle loro esportazioni totali nel 1972 (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore).

TAB. 1 - Valore (in milioni di dollari e in percentuale) delle esportazioni dei Pvs nel commercio mondiale. Periodo 1970 - 1976.

Anni	Mondo		Pvs		di cui America		Africa		Asia		Oceania	
	Milioni dollari	%	Milioni dollari	%	Milioni dollari	%	Milioni dollari	%	Milioni dollari	%	Milioni dollari	%
1970	312500	100	53200	17,0	17260	5,5	12490	4,0	22930	7,3	430	0,2
1971	348200	100	58300	16,7	17500	5,0	12820	3,7	27500	8,0	470	0,1
1972	410400	100	62800	16,1	20040	4,9	14480	3,5	33020	8,1	600	0,1
1973	570300	100	100700	17,1	28900	5,1	20360	3,6	50390	8,8	930	0,2
1974	834100	100	213800	25,6	49730	6,0	36750	4,4	126000	15,1	1240	0,1
1975	873600	100	204100	23,9	47280	5,6	34780	3,9	120820	13,8	1050	0,1
1976	986900	100	242600	24,6	52190	5,3	40890	4,1	148170	15,0	1130	0,2

Fonte: Unctad, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, 1977.

Se quindi nel periodo preso in esame la quota delle esportazioni dei Pvs registra un aumento, bisogna peraltro ricordare che essa, nel 1976, pur essendo molto superiore in valore assoluto, restava ancora molto lontana — in termini percentuali — da quella registrata nel 1950 (30,5%). Questa relativa diminuzione si è prodotta in un periodo durante il quale l'espansione degli scambi internazionali, in particolare quelli tra i paesi industrialmente sviluppati, è stata eccezionalmente rapida: tra il 1955 e il 1970 il valore delle esportazioni mondiali è infatti passato da 94 a 310 miliardi di dollari (a questo proposito si veda la tab. 2).

TAB. 2 - *Esportazioni delle principali aree geografiche ed economiche negli anni 1950, 1960, 1970 (in percentuale).*

Aree	1950	1960	1970
MONDO	100	100	100
Paesi sviluppati:	61,3	66,8	71,9
America	21,7	20,4	19,0
Europa	33,7	40,1	44,1
Giappone	1,4	3,2	6,2
Paesi in via di sviluppo:	30,5	21,4	17,0
America	12,4	7,8	5,5
Africa	5,1	4,2	4,0
Asia	12,8	9,3	7,3
Paesi socialisti dell'Europa orientale	6,8	10,1	9,9
Paesi socialisti asiatici	1,3	1,6	0,8

Fonte: Unctad, *op. cit.*

La domanda per le esportazioni dei Pvs, che consistono principalmente in materie prime, è infatti aumentata, sul mercato mondiale più lentamente di quella dei prodotti manufatti, a causa della sostituzione su larga scala di talune materie prime con prodotti sintetici (quali, per esempio, le fibre sintetiche, le materie plastiche, i detersivi sintetici), e — in parte — a causa della protezione dei prodotti agricoli delle zone temperate messa in atto dai paesi industrialmente sviluppati.

Possiamo dunque constatare dalla tabella 3 che l'aumento della partecipazione dei Pvs al commercio mondiale nel periodo 1970-1976 dipende quasi esclusivamente dall'aumento del prezzo del petrolio, grazie al quale la quota dei paesi Opec passa dal 5,6% al 14,2% delle esportazioni mondia-

li. Aumenta anche se lievemente la partecipazione dei paesi in via di rapida industrializzazione; mentre diminuisce la già minima quota spettante ai paesi piú poveri².

TAB. 3 - *Esportazioni di alcune categorie dei Pvs (in percentuale sulle esportazioni mondiali).*

Anni	Mondo	Paesi esportatori petrolio	Paesi esportatori manufatti a crescita rapida	29 paesi piú poveri
1970	100	5,6	2,2	0,7
1971	100	6,4	2,3	0,6
1972	100	6,2	2,5	0,6
1973	100	6,8	2,8	0,4
1974	100	15,1	2,6	0,4
1975	100	13,5	2,5	0,3
1976	100	14,2	2,9	0,4

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Tale constatazione può essere fatta anche da una angolatura diversa, e precisamente assumendo come punto di riferimento il tasso medio di crescita delle esportazioni delle suddette categorie dei Pvs e confrontandolo con precedenti periodi (tab. 4).

TAB. 4 - *Tasso medio di crescita di alcune categorie dei Pvs.*

Periodo	Pvs in generale	Paesi esportatori petrolio	Paesi esportatori manufatti a crescita rapida	29 paesi piú poveri
1950-1960	3,0	7,4	1,4	2,7
1960-1970	6,7	7,6	9,5	4,5
1970-1976	28,8	41,7	26,3	10,3

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Se nell'ultimo periodo il tasso medio di crescita delle esportazioni è stato dunque per l'intero gruppo dei Pvs del 28,8%, 16 paesi hanno fatto registrare un tasso superiore, come si vede dalla tabella 5.

² Secondo le statistiche e le stime delle Nazioni unite tali paesi sono Afganistan, Bangladesh, Benin, Bhutan, Botswana, Burundi, Etiopia, Chad, Guinea, Alto Volta, Laos, Lesotho, Malawi, Maldive, Nepal, Niger, Uganda, Tanzania, Rwanda, Samoa, Sikkim, Somalia, Sudan, Yemen del Nord, Yemen del Sud, Impero Centrafricano, Gambia e Haiti.

TAB. 5 - *Pvs il cui tasso medio di crescita delle esportazioni è stato superiore a quello medio dei Pvs nel periodo 1970-76.*

Paesi	Tasso di crescita nel periodo 1970-76
Arabia Saudita	60,6
Bahamas	58,0
Iraq	52,0
Iran	49,8
Botswana	46,8
Corea del Sud	44,9
Nigeria	44,3
Congo	42,5
Indonesia	40,5
Gabon	39,6
Giordania	35,1
Kuwait	33,9
Nuova Guinea	33,1
Ecuador	32,3
Siria	31,8
Algeria	31,6

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Questo tasso di crescita delle esportazioni superiore alla media è condizionato dalla forte concentrazione della struttura esportativa di questi paesi: 9 di essi dipendono infatti per più del 70% delle loro esportazioni da un unico prodotto, il petrolio, mentre tutti, eccezione fatta per la Corea del Sud, per più della metà dall'esportazione di materie prime, come si vede dalla tabella 6.

TAB. 6. - *Concentrazione delle esportazioni di 16 Pvs.*

Paesi *	Milioni di dollari	% sulle esportazioni totali di un solo prodotto	Principali prodotti esportati
Arabia Saudita 1973	7.137,5	94,47	petrolio
Bahamas 1974	1.443,6	91,49	petrolio
Iraq 1973	6.706	98,87	petrolio
Iran 1975	20.305	97,07	petrolio
Corea del Sud 1975	5.070	76,81	articoli manufatti
Nigeria 1975	7.829,7	93,21	petrolio
Congo 1975	178,7	73,39	petrolio
Indonesia 1975	7.102	74,77	petrolio
Gabon 1971	177,8	45,17	petrolio
Giordania 1975	125,6	49,91	minerali e metalli
Kuwait 1975	8.869,4	91,22	petrolio
Nuova Guinea 1973	294,2	55,07	minerali e metalli
Ecuador 1973	531,9	53,16	petrolio
Algeria 1973	1.700	82,00	petrolio

Fonte: Unctad, *op. cit.*

* I dati del Botswana, paese esportatore di prodotti agricoli e carni, e della Siria, che esporta principalmente petrolio e cotone, non sono disponibili.

Sempre prendendo in esame i 16 paesi citati, la concentrazione delle loro esportazioni può essere visualizzata anche tramite un indice che va da 0 a 1, rappresentando quest'ultima cifra il grado massimo della concentrazione delle esportazioni (si veda la tab. 7). A titolo esemplificativo diamo di seguito anche l'indice dei principali paesi industrialmente sviluppati, per sottolineare quanto il grado di diversificazione delle esportazioni esprima il livello raggiunto nello sviluppo industriale di un paese, come espressione dell'esistenza di un tessuto produttivo competitivo ed integrato con quello di altri paesi:

TAB. 7 - *Indice della concentrazione delle esportazioni per prodotto nel 1974*

Pvs	Numero dei prodotti esportati	Indice di concentrazione
Arabia Saudita	36	0,914
Bahamas	44	0,674
Iraq	38	0,983
Iran	79	0,904
Corea del Sud	140	0,194
Nigeria	36	0,925
Congo	16	0,693
Indonesia	61	0,618
Gabon	27	0,499
Giordania	34	0,495
Kuwait	109	0,790
Nuova Guinea	27	0,618
Ecuador	47	0,612
Siria	71	0,576
Algeria	77	0,839
Paesi industrialmente sviluppati		
Stati Uniti	179	0,100
Germania	163	0,156
Giappone	178	0,116
Francia	181	0,078
Inghilterra	178	0,089
Italia	171	0,109

Fonte: Unctad, op. cit.

Come si vede, il paese in via di sviluppo che piú si avvicina ai valori industrialmente sviluppati è la Corea del Sud (0,194). In tal senso si distinguono inoltre Argentina (0,189), Brasile (0,195), Messico (0,112) ed India (0,119).

La struttura delle esportazioni dei Pvs

La quota delle esportazioni provenienti dai Pvs corrispondeva nel 1976 a 1/4 circa delle esportazioni mondiali, concentrandosi sulle materie prime minerali e di origine agricola e sul petrolio.

Scomponendo questi dati per aree geografiche, possono essere ricavate utili indicazioni sul ruolo che ciascuna di esse svolge negli scambi mondiali, come si può vedere dalla tabella 8.

TAB. 8 - *Parte dei Pvs e delle maggiori aree meno sviluppate sulle esportazioni mondiali dei principali gruppi di prodotti, anno 1975.*

	Totale Pvs	America	Africa	Asia occ.	Sud-Est asiatico
Totale dei prodotti	24,1	5,6	3,9	9,2	5,2
Prodotti alimentari	28,7	14,5	5,1	1,1	7,8
Materie prime di origine agricola	26,2	4,9	6,1	1,8	13,1
Minerali e metalli	14,3	5,3	4,4	0,7	3,1
Combustibili	73,9	11,2	12,3	45,0	5,4
Articoli manufatti	6,6	1,4	0,3	0,5	4,4

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Sulle esportazioni totali, l'Asia occidentale partecipa con la maggior quota, derivando ciò dal fatto che due terzi circa delle esportazioni di petrolio provengono dalla suddetta area geografica. È interessante notare che i paesi del Sud-Est asiatico sono i principali esportatori non solo di articoli manufatti, ma anche delle materie prime di origine agricola, essendo ai primi posti nel mondo per quanto riguarda alcune di esse, quali, per es., il caucciú, il legno, i semi oleosi e il riso. L'America risulta il principale gruppo geografico esportatore di prodotti alimentari, ai primi posti per quanto riguarda la carne, i cereali, lo zucchero e il caffè. L'esportazione di articoli manufatti è, come abbiamo detto, concentrata soprattutto nel Sud-Est asiatico, in modo particolare per ciò che si riferisce al legno lavorato, filati tessili, tessuti di cotone e in generale, stagno, apparati elettrici e di telecomunicazione, abbigliamento e calzature, giochi ed altri manufatti. Praticamente assente nell'esportazione di tali beni l'Africa, i cui ritardi nell'industrializzazione di base e nello sviluppo delle infrastrutture canalizzano gli investimenti nazionali ed esteri nello sfruttamento delle risorse primarie.

Com'è evidente, tale struttura delle esportazioni non corrisponde a quella dei paesi industrialmente sviluppati. Diamo nella tabella 9 le percentuali che spettano ai gruppi di prodotti citati sul totale delle esportazioni dei Pvs per aree geografiche, assieme a quelle dei paesi industrialmente sviluppati:

TAB. 9 - *Quota spettante ai principali gruppi di prodotti sul totale delle esportazioni dei Pvs e dei paesi industrialmente sviluppati, anno 1975*

	Pvs	America	Africa	Asia occ.	Sud-Est asiatico	Paesi industriali sviluppati
Tutti i prodotti	100	100	100	100	100	100
Prodotti alimentari	15,8	34,4	17,1	1,5	19,7	12,7
Materie prime di origine agricola	4,3	3,5	6,2	0,8	9,9	3,6
Minerali e metalli	5,8	9,3	10,9	0,7	5,8	11,0
Combustibili	59,3	39,0	60,9	94,3	19,8	5,1
Articoli manufatti	14,3	12,8	4,6	2,6	44,1	66,1

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Balza agli occhi dal confronto in questa tabella, lo squilibrio delle esportazioni dei Pvs concentrate, ad eccezione del Sud-Est asiatico, sul settore dei combustibili: per l'Asia occidentale si può addirittura parlare di monoesportazione.

Le due tabelle qui presentate indicano un certo grado di verticalizzazione esistente nelle esportazioni dei Pvs verso i paesi industrialmente sviluppati; questa caratteristica può essere colta anche attraverso le tabelle riportate in appendice al presente capitolo, che indicano il gruppo dei primi 20 prodotti esportati da entrambe le categorie e le rispettive quote sulle esportazioni totali di tali prodotti (tab. 12).

Destinazione ed origine degli scambi dei Pvs

La verticalizzazione degli scambi dei Pvs si realizza non soltanto qualitativamente — quali prodotti, cioè, vengono esportati e quali importati — ma anche dal punto di vista della direzione di tali prodotti, il cui flusso è diretto e proviene in grandi proporzioni dai paesi industrialmente sviluppati. Ciò può essere desunto dalla tabella 10.

Due terzi delle esportazioni dei Pvs si dirigono verso i paesi industrialmente sviluppati, raggiungendo le quote massime nei gruppi combustibili, minerali e metalli e prodotti alimentari. È interessante notare che l'interscambio commerciale tra gli stessi Pvs è concentrato nel Sud-Est asiatico, in modo particolare per quanto riguarda i prodotti manufatti. Le esportazioni verso i paesi socialisti sono principalmente costituite dai gruppi prodotti alimentari e materie prime di origine agricola.

Per avere infine il quadro completo dell'interscambio commerciale tra i Pvs e il resto del mondo, è opportuno riportare l'origine delle importazioni nei Pvs dei principali gruppi di prodotti, come si vede nella tabella 11.

TAB. 10 - Destinazione (in percentuale) delle esportazioni dei Pvs per i principali gruppi di prodotti, anno 1975.

Gruppi di prodotti	Destinazione							
	Mondo	Paesi indust. svilup.	Pvs	Paesi social.	Pvs per aree geografiche			
					America	Africa	Asia occ.	Sud-Est asiatico
Tutti i prodotti	100	71,3	23,0	4,7	7,9	2,8	3,5	8,6
Prodotti alimentari	100	62,4	22,6	14,5	5,3	4,3	5,8	7,1
Materie prime origine agricola	100	58,4	26,0	15,2	4,3	2,3	2,4	17,0
Minerali e metalli	100	78,2	14,6	6,7	5,9	1,7	3,5	4,0
Combustibili	100	76,4	21,0	1,4	8,9	2,0	2,2	7,7
Articoli manufatti	100	61,6	34,2	3,8	8,8	4,9	6,9	13,3

Fonte: Unctad, *op. cit.*

TAB. 11 - Origine (in percentuale) delle importazioni dei Pvs per principali gruppi di prodotti, anno 1975.

Gruppi di prodotti	Origine							
	Mondo	Paesi indust. svilup.	Pvs	Paesi social.	Dai Pvs per aree geografiche			
					America	Africa	Asia occ.	Sud-Est asiatico
Tutti i prodotti	100	69,8	24,2	6,6	6,0	1,9	9,1	7,1
Prodotti alimentari	100	61,4	28,9	9,6	10,8	3,3	1,8	12,9
Materie prime origine agricola	100	48,6	42,5	8,9	7,9	4,6	2,3	27,8
Minerali e metalli	100	85,3	10,6	4,0	3,9	1,6	1,3	3,8
Combustibili	100	6,8	89,7	3,5	19,1	6,9	55,1	8,7
Articoli manufatti	100	85,7	8,9	5,4	2,2	0,4	1,1	5,2

Fonte: Unctad, *op. cit.*

TAB. 12 - I primi venti prodotti esportati dai Pvs e dai paesi industrialmente sviluppati e la loro percentuale sulle esportazioni mondiali di tali prodotti, anno 1973.

Paesi in via di sviluppo	
Venti primi prodotti esportati	% sul loro totale mondiale
1. Petrolio grezzo	88,01
2. Derivati del petrolio	44,92
3. Caffé	93,46
4. Zucchero	65,54
5. Rame	39,63
6. Prodotti dell'abbigliamento	27,33
7. Caucciú	71,69
8. Cotone	50,25
9. Legno tagliato	51,36
10. Minerali non ferrosi	43,58
11. Frutta fresca e noci	37,75
12. Cibi per animali	31,48
13. Carne	17,16
14. Minerali di ferro	36,78
15. Perle grezze o lavorate	22,22
16. Semi e noci oleose	24,85
17. Cacao	83,31
18. Tessuti (non cotone)	13,87
19. Tessuti di cotone	32,42
20. Pesce	28,22
Paesi industrialmente sviluppati	
1. Veicoli a motore	93,58
2. Macchine ed apparecchi non elettrici	88,79
3. Navi e battelli	91,43
4. Macchine e apparecchi elettrici	88,23
5. Barre di ferro ed acciaio	88,63
6. Apparecchi per telecomunicazioni	89,18
7. Macchine generatrici non elettriche	95,38
8. Materiali plastici	97,81
9. Prodotti della chimica organica	95,62
10. Derivati del petrolio	44,40
11. Prodotti carta	95,68
12. Macchine per industrie specializzate	81,83
13. Cereali	88,09
14. Macchine per ufficio	90,10
15. Generi di abbigliamento	62,65
16. Aerei	91,74
17. Tessuti (non in cotone)	83,89
18. Macchine generatrici elettriche	86,52
19. Carne	76,79
20. Apparecchi scientifici	95,12

Fonte: Unctad, *op. cit.*

III. L'evoluzione delle esportazioni manifatturiere dei Pvs

Esportazioni e produzione industriale dei Pvs

I dati presi in esame nel capitolo precedente confermano quanto la struttura delle esportazioni dei Pvs sia condizionata dai prodotti di base. Il fenomeno tuttavia piú significativo di questi ultimi anni è il forte incremento delle esportazioni di prodotti manufatti da parte dei Pvs, che si sono attestate nel 1977 intorno all'8% circa delle esportazioni mondiali di prodotti manufatti. Tale incremento è riportato nella tabella 13.

TAB. 13 - *Le esportazioni manifatturiere delle principali aree meno sviluppate nel 1965, 1970 e 1976.*

Aree geografiche	Valore (miliardi di dollari)			%		%
	1965	1970	1976	1965	1970	1976
Sud-Est asiatico	2,75	6,35	29,6	69,4	69,5	73,8
America latina	0,63	1,67	7,5	15,9	18,2	18,7
Medio Oriente e Africa del Nord	0,33	0,70	2,1	8,3	7,6	5,2
Africa sub-sahariana	0,25	0,43	0,9	6,3	4,7	2,2
Totale	3,96	9,15	40,1	100	100	100

Fonte: D. Keesing, *World Trade and output of Manufactures: Structural Trends and Developing Countries' Exports*, World Bank, febbraio 1978.

Risulta evidente dalla tabella precedente che le esportazioni manifatturiere dei Pvs si concentrano principalmente in due aree, e cioè il Sud-Est asiatico e l'America latina. Inoltre, come si può constatare dalla tabella 14, il tasso di crescita della produzione industriale è stato nel periodo 1965-

1973 maggiore per i Pvs che per gli stessi paesi industrialmente sviluppati, risultando quello del Sud-Est asiatico il secondo in assoluto dopo l'indice del Giappone.

TAB. 14 - *Tasso di crescita della produzione industriale nel periodo 1965-1973 per principali aree geografiche.*

Aree geografiche	Tasso di crescita
Paesi industrialmente sviluppati:	4,7
Europa	5,0
Stati Uniti	3,3
Giappone	13,0
Pvs:	7,3
Sud-Est asiatico	12,0
America latina	7,8
Medio Oriente	7,0
Africa del Nord	6,0
Africa sub-sahariana	5,0

Fonte: World Bank, *World Tables 1976*.

Bisogna poi sottolineare che le esportazioni manifatturiere dei Pvs sono aumentate piú rapidamente di quelle dei paesi industrialmente sviluppati, soprattutto a partire dal 1965. Se per questi ultimi, infatti, il tasso di crescita delle esportazioni di prodotti manufatti nel periodo 1965-1974 è stato del 10,6%, per i Pvs esso è risultato del 13,1% (si veda la tabella 15).

TAB. 15 - *Tassi medi di crescita delle esportazioni totali e delle esportazioni manifatturiere per i paesi industrialmente sviluppati e per i Pvs (1970 = 100).*

Aree	1960	1965	1974	Tasso di crescita	
				1960-1974	1965-1974
Paesi industrialmente sviluppati:					
Esportazioni manifatturiere	41	60	148	9,6	10,6
Esportazioni totali	44	63	140	8,6	9,3
Pvs:					
Esportazioni manifatturiere	37	55	166	11,3	13,1
Esportazioni totali	52	70	136	7,1	7,7

Fonte: United Nations, «Monthly Bulletin of Statistics», novembre 1977.

I paesi del Sud-Est asiatico sono pertanto i principali esportatori di prodotti manufatti tra i Pvs. Circa la metà dei prodotti manufatti viene da quattro paesi: Hong Kong, Taiwan, Corea del Sud e Singapore. Con Brasile, India, Messico e Argentina questi quattro paesi raggiungevano nel 1975 il 70% circa delle esportazioni totali di prodotti manufatti in provenienza dai Pvs (tab. 16).

TAB. 16 - *I principali Pvs esportatori di prodotti manufatti. 1965 e 1975.*

Paesi	Valore assoluto (milioni di dollari)		%	
	1965	1975	1965	1975
Hong Kong	989	5.590	21,5	16,8
Taiwan	187	4.303	4,1	13,0
Corea del Sud	104	4.136	2,3	12,5
Singapore	300	2.233	6,5	6,7
Brasile	124	2.192	2,7	6,6
India	809	2.089	17,6	6,3
Messico	166	1.967	3,6	5,9
Argentina	84	723	1,8	2,3
Totale			60,1	70,1

Fonte: D. Keesing, *op. cit.*

Nel decennio considerato, come si può constatare, l'esportazione dei prodotti manufatti si è ulteriormente concentrata nei suddetti 8 paesi, facendo registrare, tranne che nel caso di Hong Kong e dell'India, un aumento della quota delle esportazioni ad essi spettanti.

L'assoluta rilevanza di alcuni Pvs nel campo dell'esportazione manifatturiera appare ancora più evidente se analizziamo il ruolo di 3 di essi, Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud, disaggregando i manufatti esportati per i principali gruppi di prodotti (tab. 17).

TAB. 17 - *Contributo di Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud alle esportazioni manifatturiere dei Pvs per i principali gruppi di prodotti. 1974 (%)*.

Gruppi di prodotti	% dei 3 paesi sul totale delle esportazioni manifatturiere dei Pvs
Abbigliamento	73
Tessili	35
Macchine elettriche ed elettroniche	60
Calzature	61
Ferro e acciaio	55
Prodotti chimici	27
Tot. esportazioni di manufatti	43

Fonte: D. Keesing, *op. cit.*

Composizione delle esportazioni industriali dei Pvs

Per valutare l'impatto che ha avuto l'aumento delle esportazioni manifatturiere dei Pvs sulla divisione internazionale del lavoro industriale, è necessario analizzare i mutamenti della composizione di tali esportazioni.

Come si può vedere dalla tabella 18, questa composizione ha registrato un forte aumento dei gruppi macchine e materiali da trasporto e abbigliamento — gruppi che sono alla base anche delle esportazioni di molti paesi industrialmente sviluppati — mentre un calo si verifica nel settore tessile che però (si veda la tabella riportata in appendice) occupa una quota consistente (il 17,8%) delle esportazioni mondiali di tale settore. Sostanzialmente stabili rimangono invece gli altri gruppi menzionati nella tabella 18.

TAB. 18 - *Composizione delle esportazioni manifatturiere dei Pvs (in %)*

Gruppi di prodotti	1960	1965	1970	1975
Macchine e materiali da trasporto (comprese le macchine elettriche ed elettroniche)	7,5	8,9	14,8	21,9
Abbigliamento	1,8	3,0	13,8	17,1
Tessili	27,8	25,1	19,9	15,1
Prodotti chimici	11,9	11,3	9,8	10,5
Ferro e acciaio	3,6	4,7	5,9	4,0
Altri prodotti	47,4	47,0	35,8	31,4
Totale	100	100	100	100

Fonte: United Nations, *op. cit.*, giugno 1977.

L'aumento delle esportazioni manifatturiere dei Pvs e il modificarsi della loro composizione hanno delle immediate ripercussioni sui mercati dei paesi industrialmente sviluppati, dato che, come mostra la tabella 19, esse si dirigono per circa i due terzi verso questi paesi:

TAB. 19 - *Destinazione delle esportazioni manifatturiere dei Pvs e delle principali aree geografiche meno sviluppate, anno 1974.*

Aree	Destinazione							
	Paesi indust. sviluppati		Pvs		Paesi socialisti		Totale	
	Valore*	%	Valore	%	Valore	%	Valore	%
Pvs	19,36	63	10,30	33	0,99	33	30,73	100
Sud-Est asiatico	14,22	69	5,80	28	0,46	2	20,51	100
America latina	3,38	55	2,67	44	0,07	1	6,13	100
Medio Oriente	0,93	40	1,26	54	0,15	6	2,31	100
Africa	0,89	51	0,57	32	0,31	7	1,78	100

Fonte: D. Keesing, *op. cit.*

* In miliardi di dollari.

Disaggregando i dati della tabella precedente, si può constatare quanto il legame con i mercati dei paesi industrialmente sviluppati condizioni le

esportazioni manifatturiere dei Pvs, in particolare per ciò che riguarda determinati settori (tab. 20).

TAB. 20 - *Quota dei principali gruppi di prodotti manufatti dei Pvs destinata ai paesi industrialmente sviluppati, anno 1974.*

Gruppi di prodotti	% destinata ai paesi industrialmente sviluppati
Abbigliamento	85,9
Tessili	54,3
Macchine elettriche ed elettroniche	82,3
Macchine e materiali da trasporto	21,2
Prodotti chimici	51,5
Ferro e acciaio	57,9
Altri prodotti	67,6
Totale	63,4

Fonte: United Nations: *op. cit.* maggio 1977.

Ricapitolando i dati presi in esame, si può constatare che, anche se la produzione industriale dei Pvs per l'esportazione rappresenta ancora una quota limitata delle esportazioni manifatturiere internazionali, essa è tuttavia destinata ad aumentare progressivamente.

Molti paesi in via di sviluppo hanno subito in questi ultimi anni profondi mutamenti nelle loro strutture produttive, ma, al tempo stesso, il processo di industrializzazione ha avuto luogo nel quadro di grandi disparità, testimoniate dal peso relativo che nelle esportazioni manifatturiere hanno, come abbiamo visto, le diverse aree geografiche meno sviluppate.

Come abbiamo avuto modo di rilevare, la gamma dei prodotti industriali esportati dai Pvs è limitata (si veda la tab. 18), testimoniando ciò tanto i ritardi dell'industrializzazione dei Pvs quanto le difficoltà che ciò rappresenta per i paesi industrialmente sviluppati i quali, assorbendo all'incirca i 2/3 delle esportazioni manifatturiere dei Pvs, subiscono una forte concorrenza in quei settori industriali in cui, come è il caso dei tessili e dell'abbigliamento, si concentrano le esportazioni dei Pvs. È infine indubbio che il potenziale mercato rappresentato dai Pvs, per quel che riguarda sia il potenziamento delle capacità produttive volte al mercato interno che la diversificazione delle esportazioni manifatturiere andrà notevolmente espandendosi.

Ciò significa che il processo di industrializzazione in corso attualmente nei Pvs richiede, e richiederà in misura sempre maggiore un aumento considerevole dei bisogni di beni ed assistenza provenienti dai paesi industrialmente sviluppati.

TAB. 21 - *La quota delle esportazioni dei Pvs nelle esportazioni mondiali, per principali gruppi di prodotti, 1960-1975.*

Gruppi di prodotti (in %)	1960	1965	1970	1975
Combustibili	60,5	63,1	63,1	74,1
Prodotti agricoli	37,1	34,0	31,8	28,7
Minerali	30,8	33,9	31,4	32,4
Metalli non ferrosi	29,5	28,6	29,0	22,0
Prodotti manufatti	4,0	4,4	5,1	6,6
Macchine e materiali da trasporto	0,7	0,9	1,6	2,8
Prodotti chimici	4,0	4,2	3,9	5,4
Ferro ed acciaio	1,4	2,1	3,3	2,7
Tessili	—	—	15,5	17,8
Abbigliamento	—	—	21,3	32,1
Altri prodotti	6,7	8,0	9,6	10,9

Fonte: United Nations, «Monthly Bulletin of Statistics», maggio 1977.

Parte seconda

**La cooperazione industriale
con i paesi in via di sviluppo
nell'esperienza internazionale**

IV. La cooperazione industriale e il Nuovo ordine economico internazionale

L'«obiettivo Lima»

Da quando, nel maggio 1974, le Nazioni unite adottarono all'unanimità la Dichiarazione per l'instaurazione di un Nuovo ordine economico internazionale (Noei), molti passi in avanti sono stati fatti sulla via di una nuova divisione internazionale del lavoro. Uno dei contributi più importanti in questa direzione, e che riguarda direttamente il problema della redistribuzione del lavoro industriale e dell'industrializzazione dei Pvs, è venuto dalla Dichiarazione e Piano d'azione di Lima concernenti lo sviluppo e la cooperazione internazionale, adottati dalla II Conferenza generale dell'Organizzazione delle Nazioni unite per lo sviluppo industriale (Unido), che ebbe luogo a Lima (Perù) tra il 12 e il 26 marzo 1975.

Il documento di Lima è di grande importanza ai fini del raggiungimento di nuove forme di cooperazione industriale tra paesi sviluppati e Pvs, perché, assegnando a questi ultimi l'impegnativo obiettivo del 25% della produzione industriale mondiale entro l'anno 2000, ha posto in evidenza che ciò sarà possibile soltanto grazie a profondi mutamenti dell'economia internazionale. Una grande responsabilità grava infatti sugli stessi paesi industrialmente sviluppati, perché come afferma la Dichiarazione «i problemi dell'industrializzazione che si pongono ai paesi in via di sviluppo nello stadio attuale del loro sviluppo non provengono interamente da questi paesi, bensì sono nella stessa misura dovuti alle politiche della maggior parte dei paesi sviluppati, e senza delle marcate modifiche delle politiche economiche dei paesi sviluppati, la realizzazione degli obiettivi di un Nuovo ordine economico internazionale sarà gravemente compromessa». L'attuale crisi economica internazionale inoltre, continua la Dichiarazione, non ha fatto che aggravare i problemi dell'industrializzazione dei Pvs perché ha

provocato il fenomeno della sotto-utilizzazione delle risorse, l'aumento dei costi dei materiali industriali con la conseguente difficoltà di pianificare e realizzare molti progetti industriali.

A tutto questo si accompagna «la tendenza attuale dei paesi industrializzati a ridurre l'assistenza tecnica e finanziaria necessaria per promuovere in generale lo sviluppo economico e sociale dei paesi in via di sviluppo e in particolare il loro sviluppo industriale, così come si accompagnano le condizioni inadeguate alle quali è concessa l'assistenza accordata».

Dal riconoscimento di questa situazione, la Dichiarazione, dopo aver raccomandato ai paesi industrialmente sviluppati di procedere «ad un esame obiettivo e critico delle loro attuali politiche per apportarvi dei cambiamenti atti a facilitare l'espansione e la diversificazione delle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo», fa discendere che la parte dei Pvs nella produzione industriale mondiale «dovrebbe essere aumentata al massimo e portata possibilmente almeno al 25% del totale all'anno 2000».

Questo obiettivo implica che i Pvs «dovranno portare il loro tasso annuale di crescita industriale ad un tasso largamente superiore a quello dell'8% raccomandato nella Strategia internazionale dello sviluppo per il secondo decennio dalle Nazioni unite».

A tal fine alcune condizioni si rendono indispensabili: *a)* che i Pvs «elevino il livello culturale generale della popolazione al fine di avere una mano d'opera qualificata, non soltanto per la produzione di merci e servizi, ma anche per la gestione, permettendo così l'assimilazione delle tecniche moderne; *b)* che i Pvs possano effettivamente controllare le proprie risorse naturali e realizzare le politiche di sfruttamento, preservazione, trasformazione e commercializzazione delle stesse; *c)* che tutti gli stati conservino «l'inalienabile diritto di esercitare in piena libertà le loro sovranità ed un controllo [...] sulle loro risorse naturali, sia marine che terrestri, e su tutte le attività economiche che permettono di sfruttarle con tutti i mezzi adatti alla situazione ...».

Per giungere a ciò i Pvs dovranno non soltanto aumentare il loro potere di negoziazione con i paesi industrialmente sviluppati, ma anche, e soprattutto, «dare la più grande importanza al principio di autosufficienza negli sforzi di sviluppo che essi dispiegano per utilizzare al meglio le loro risorse umane e naturali», adottando a tal fine tutte le politiche che mirino a rinsaldare la loro cooperazione economica tecnica.

L'«obiettivo Lima» pone naturalmente degli obiettivi specifici ai Pvs nel quadro generale del raggiungimento della quarta parte della produzione industriale mondiale entro l'anno 2000. Primo fra tutti l'approccio integrale e multisetoriale allo sviluppo industriale, dato il carattere complementare nelle loro economie dell'industria e dell'agricoltura. In tal senso «tutto deve essere fatto per incoraggiare le industrie fondate sulle attività agricole o legate a questa attività, industrie che, oltre a permettere di frena-

re l'esodo rurale e stimolare la produzione di derrate alimentari, incoraggiano la creazione di nuove imprese industriali basate sulle risorse naturali locali». Al di là del rapporto tra industria ed agricoltura, la Dichiarazione di Lima dà particolare attenzione allo sviluppo dell'industria di base nei Pvs — siderurgia, industria chimica, industria petrolchimica e costruzioni meccaniche — al fine di consolidare la loro indipendenza economica, realizzando in forma efficace la sostituzione delle importazioni e accrescendo la loro partecipazione agli scambi mondiali.

Il Piano d'azione

Il Piano d'azione contiene gli elementi ritenuti dalla Conferenza dell'Unido indispensabili per le politiche d'industrializzazione dei Pvs. In generale, la necessità di formulare strategie e piani d'industrializzazione a lungo termine fondati sul potenziale di ogni paese, sull'impiego intensivo delle risorse nazionali e aventi alla base la volontà di assicurare la più grande giustizia sociale, l'elevamento del tenore di vita e l'eliminazione della disoccupazione. In particolare, lo sviluppo di tutti i settori industriali e specificatamente: «1) la creazione delle industrie di base quali la siderurgia, la metallurgia e la petrolchimica, che costituiscono la chiave di ogni processo di industrializzazione; 2) la creazione di industrie di integrazione quali la meccanica, l'elettrica e la chimica che permettono di assicurare il necessario collegamento tra i diversi settori industriali e di dare ai paesi in via di sviluppo la base su cui fondare l'accumulazione tecnologica; 3) la creazione di industrie di fabbricazione e trasformazione destinate a soddisfare i bisogni della popolazione in beni di consumo e a sviluppare rapidamente una produzione locale in grado di sostituire le importazioni e aumentare le esportazioni».

E ancora: le misure più adatte per stimolare lo sviluppo delle piccole e medie imprese, per incoraggiare l'esportazione di prodotti manufatti, per rinforzare i programmi di qualificazione della mano d'opera e della formazione del personale amministrativo, per incoraggiare la ricerca scientifica, l'innovazione tecnologica e l'adattamento delle tecniche e infine per l'esercizio di un controllo appropriato della commercializzazione dei loro prodotti.

Anche i paesi industrialmente sviluppati dovranno, secondo il Piano d'azione, adottare una vasta gamma di misure al fine di adeguarsi all'«obiettivo Lima». Prima fra tutte, l'eliminazione o la riduzione progressiva degli ostacoli tariffari e non tariffari in vista di migliorare le condizioni generali che reggono gli scambi internazionali e di «assicurare un incremento delle esportazioni di prodotti manufatti e semilavorati, ivi compresi i prodotti agricoli trasformati, dai paesi in via di sviluppo verso i paesi svilup-

pati». Il Piano sottolinea la necessità della ristrutturazione industriale da attuarsi nei paesi industrialmente sviluppati al fine di garantire una «nuova ripartizione delle capacità industriali nei paesi in via di sviluppo ed una migliore utilizzazione delle loro risorse naturali ed umane». Dovranno inoltre essere aumentati i contributi finanziari alle organizzazioni internazionali e agli organismi di credito dei Pvs destinati a promuovere lo sviluppo industriale, e i programmi di assistenza tecnica. Sempre i paesi industrialmente sviluppati dovranno cooperare con i governi dei paesi in via di sviluppo «al fine che le attività delle società transnazionali ... siano conformi agli obiettivi economici e sociali [dei Pvs]». Il Piano d'azione propone infine ai paesi industrialmente sviluppati di adottare delle misure atte a salvaguardare la produzione di prodotti naturali dei Pvs contro la concorrenza diretta dei prodotti sintetici.

Per quanto riguarda infine la cooperazione tra i paesi industrialmente sviluppati e i paesi in via di sviluppo, le misure indicate nel Piano sono essenzialmente di tipo commerciale e finanziario: vi si parla infatti del miglioramento del sistema delle preferenze generalizzate, della non reciprocità degli scambi commerciali, dell'aumento del trasferimento di risorse verso i Pvs — non subordinato a nessuna condizione politica —; del rifinanziamento del servizio del debito dei Pvs e della necessità di far partecipare questi ultimi a tutti gli stadi decisionali che riguardino la riforma del sistema monetario internazionale. Nello specifico della cooperazione industriale, il Piano propone la creazione di una banca di dati industriali e tecnologici «che metta a disposizione dei paesi in via di sviluppo un volume crescente d'informazioni che permettano loro di scegliere le tecnologie avanzate ad essi convenienti»; la revisione delle convenzioni internazionali sui brevetti e i marchi di fabbrica affinché esse «possano diventare degli strumenti adeguati d'aiuto per i paesi in via di sviluppo e di trasferimento e sviluppo della tecnologia; la formulazione di un codice internazionale di condotta per il trasferimento delle tecniche, le cui disposizioni dovranno garantire che tali transazioni avranno luogo nelle condizioni più vantaggiose per questi paesi (Pvs); infine, l'incoraggiamento di accordi di sub-appalto, controllando che essi non conducano «a riservare ai paesi in via di sviluppo le filiali industriali meno avanzate e meno remunerative o quelle capaci di disequilibrare la loro struttura economica».

Il documento dell'Unido pone dunque in risalto un preciso obiettivo da raggiungere entro l'anno 2000, e cioè una forte crescita dell'industrializzazione dei Pvs, garanzia di un loro sviluppo diversificato e di più giuste relazioni economiche mondiali. Ciononostante, l'obiettivo viene ancora indicato come una finalità, un «dover essere», non rendendo il documento espliciti i mutamenti necessari per raggiungerlo, gli obiettivi specifici di ciascun settore industriale e le ristrutturazioni industriali da attuarsi, tanto negli stessi Pvs quanto nei paesi industrialmente sviluppati. Un importante

tentativo in tale direzione fu fatto durante la IV Conferenza dell'Unctad svoltasi a Nairobi nel '76 e, piú esattamente in un documento del segretario dell'Unctad, documento che sarà il secondo da noi esaminato in questo capitolo.

Il «modello» Unctad

Obiettivo del rapporto¹ del segretario dell'Unctad è la volontà di tradurre in pratica le finalità del Piano di Lima, individuando quali siano gli indispensabili cambiamenti nell'economia internazionale perché i Pvs giungano entro l'anno 2000 al 25% della produzione industriale mondiale.

Il presupposto iniziale, assunto come ipotesi, è quello della necessità di profondi mutamenti nelle strutture economiche internazionali, piú esplicitamente di un rallentamento della crescita della produzione industriale dei paesi industrialmente sviluppati che dovrà passare da un tasso annuale del 5,9% (periodo 1960/1972) ad uno del 5,1% (periodo 1972/2000) — e di un aumento del tasso di crescita per i Pvs dal 6,6% nel periodo 1960/1972 al 9,6% nel periodo 1972/2000. Una condizione di base a tal fine è «l'accelerazione simultanea» della produzione di tutti i settori: per esemplificare, bisognerà che la produzione e la produttività del settore agricolo aumentino simultaneamente per soddisfare la crescente domanda urbana e compensare la diminuzione dell'occupazione nel settore rurale.

Se la crescita della produzione manifatturiera dei Pvs dovrà giungere al 9,6% annuale entro l'anno 2000 e se, secondo le proiezioni Unctad, il tasso annuale di crescita del Pnl dovrà di conseguenza passare dal 5,6% del periodo 1960/1972 al 7,5%, risulta evidente che occorrerà uno sforzo particolarmente intenso per quanto riguarda gli investimenti, tanto nel settore manifatturiero quanto, piú in generale, in tutti i settori. Secondo i calcoli del segretario, sarà cioè necessario che il tasso medio di accumulazione durante il periodo 1972/2000 rappresenti il 22% circa del Pnl, con prevedibili conseguenze tanto sul risparmio interno e l'assistenza finanziaria estera, quanto sulla composizione della domanda interna, che dovrà inevitabilmente registrare un forte aumento delle quote disponibili per i beni di investimento.

Perché l'«obiettivo Lima» possa in effetti essere raggiunto, sarà però necessaria non soltanto una crescita rapida della produzione industriale dei Pvs, ma anche, ed è senz'altro l'elemento che piú ci interessa, una modifica

¹ Unctad, *Les dimensions des aménagements de structures à apporter à la production et au commerce mondiaux d'articles manufacturés pour atteindre l'objectif de Lima*, rapporto del segretario, Nairobi, maggio 1976.

delle loro attuali strutture industriali, così come si può constatare nella tabella 22. Dalle proiezioni del segretario relative ai Pvs, in primo luogo risulta che il tasso di crescita delle industrie leggere, prese nel loro insieme, dovrà essere minore rispetto a quello delle industrie pesanti (l'8,4% contro il 10,5% per queste ultime). In secondo luogo, che i tassi di crescita settoriale più bassi dovrebbero essere quelli delle industrie alimentari (7,4%), delle industrie tessili (8,0%) e dei prodotti petroliferi (7,4%)². Una crescita inferiore alla media dovrebbero registrare anche i settori dell'abbigliamento, del cuoio e delle calzature, l'industria delle materie plastiche, del caucciú e dei prodotti minerali non metallici. Nettamente superiori alla media do-

TAB. 22 - *Struttura della produzione manifatturiera nei paesi industrialmente sviluppati e nei Pvs nel 1972 e proiezioni al 2000 per i Pvs.*

Settori	Paesi industr. sviluppati 1972	Pvs 1972	Tassi di crescita 2000 previsti	
Industrie alimentari	10,8	21,8	12,4	7,4
Tessili	4,6	11,8	7,8	8,0
Abbigliamento, cuoio, calzature	4,0	6,3	5,4	9,0
Lavori in legno, mobili	4,2	3,3	3,6	9,9
Stamperia	4,4	3,1	3,8	10,4
Caucciú e prodotti in materie plastiche	3,1	3,2	3,0	9,4
Altre industrie leggere	2,1	1,6	2,0	10,5
Totale delle industrie leggere	33,2	51,1	38,0	8,4
Carta	3,4	1,8	2,4	10,7
Prodotti chimici	9,8	9,4	10,2	9,9
Prodotti petroliferi	1,7	7,2	4,1	7,4
Minerali non metallici	4,1	5,2	4,9	9,4
Metalli di base	8,0	6,2	8,8	11,0
Macchine	21,0	8,9	16,1	11,9
Macchine elettriche	8,7	4,2	7,0	11,6
Materiale da trasporto	10,1	6,0	8,5	11,0
Totale delle industrie	66,8	48,9	62,0	10,5
Totale delle industrie manifatturiere	100,0	100,0	100,0	9,6

Fonte: Unctad, *op. cit.*

² Questo debole aumento della petrolchimica nei Pvs è motivato nel rapporto dalle seguenti cause: il consumo mondiale di energia aumenterà nel periodo 1972/2000 ad un tasso del 4,5% (contro il 5,5% nel periodo 1961/1972), la produzione di petrolio nei Pvs aumenterà ad un tasso annuale del 5,5% a causa di misure di conservazione delle risorse, la petrolchimica nei Pvs utilizzerà soprattutto le risorse in gas naturali di questi paesi.

vrebbero essere invece i tassi di crescita delle industrie meccaniche, elettriche, della carta, della stamperia, dei metalli di base, e delle macchine e materiali da trasporto. In questo modo nell'anno finale delle proiezioni, la composizione della struttura industriale dei Pvs dovrebbe risultare profondamente modificata: alle industrie leggere il 38,0% del totale della produzione industriale (contro il 51,1% nel '72) e alle industrie pesanti il 62,0% contro il 48,9% nel 1972. Da notare che tale composizione corrisponderebbe, più o meno, a quella dei paesi industrialmente sviluppati nel '72 (rispettivamente, il 33,2% e il 66,8%).

La crescita della produzione industriale dei Pvs andrà di pari passo, secondo il rapporto del segretario dell'Unctad, con una espansione e diversificazione del loro commercio estero di un'importanza senza precedenti nella storia di questi paesi, cosa che avrà delle notevoli ripercussioni sul commercio internazionale, non fosse altro che per assicurare sbocchi vantaggiosi ad una esportazione di prodotti manufatti sensibilmente accresciuta. Per quanto riguarda le importazioni dei Pvs il rapporto afferma che l'industrializzazione rapida, richiesta per raggiungere l'obiettivo fissato dall'Unido porterà ad una diminuzione delle importazioni di beni di investimento provenienti dai paesi industrialmente sviluppati nella misura in cui aumenterà negli stessi Pvs la produzione di tali beni. Conseguentemente, la «propensione ad importare» dei Pvs dai paesi industrialmente sviluppati sarà minore nel 2000 rispetto al 1972 ed uno dei fattori che maggiormente contribuirà alla diminuzione di tali importazioni sarà l'intensificarsi di rapporti commerciali tra gli stessi Pvs. Secondo le proiezioni del segretario, è possibile che nel 2000 gli scambi tra i Pvs corrispondano alla metà oppure ai 2/3 degli scambi esistenti tra i paesi industrialmente sviluppati nel 1972: nell'uno o nell'altro caso la crescita annuale dell'interscambio tra i Pvs per l'insieme dei prodotti manufatti risulterà tra il 1972 e il 2000 del 12% o del 13%.

Anche la struttura delle esportazioni di manufatti subirà delle importanti modifiche rispetto alla sua attuale direzione, che come abbiamo detto nel capitolo precedente, è orientata per circa i suoi 2/3 verso i paesi industrialmente sviluppati. Se si assume infatti l'ipotesi di un rallentamento della crescita per questi ultimi, dovrebbero di conseguenza diminuire, in termini assoluti, le loro importazioni di articoli manufatti provenienti tanto dai Pvs quanto dall'interscambio fra gli stessi paesi industrialmente sviluppati. A questa diminuzione dovrebbe però fare da contrasto un aumento della quota relativa spettante ai paesi in via di sviluppo, il cui volume d'esportazione di manufatti verso i paesi industrialmente sviluppati dovrebbe aumentare ad un tasso annuale del 9,8%. Sommando la crescita dell'interscambio tra gli stessi Pvs, si ottiene per questi ultimi un tasso annuale di crescita delle esportazioni manifatturiere del 10,5%.

Le citate proiezioni indicano, per l'anno finale considerato, una «riduzione spettacolare» del disequilibrio tra importazioni ed esportazioni di

prodotti manufatti tra i Pvs ed il resto del mondo. Nel 1972 infatti tali importazioni sono state 2,7 volte piú importanti delle corrispondenti esportazioni; nel 2000 tale rapporto non dovrà essere piú di 1,4 volte. I risultati di tali cambiamenti sono esposti nella tabella 23.

TAB. 23 - *Proiezioni all'anno 2000 della produzione e del commercio di prodotti manufatti dei Pvs (miliardi di dollari del 1972).*

Settori	Valore della produzione	Commercio con tutti i paesi		Scambi reciproci	Commercio con il resto del mondo		Comm. netto
		Import.	Esport		Import.	Esport	
Trasformazione alimentari	515	36,3	55,2	12,9	23,4	42,3	18,9
Tessili	262	28,4	36,9	14,4	14,0	22,5	8,5
Abbigliamento, ecc.	169	13,3	26,7	10,1	3,2	16,6	13,4
Prodotti in legno	110	9,6	14,4	4,4	5,2	10,0	4,8
Stamperia	89	3,4	2,4	1,3	2,1	1,1	1,0
Caucciú e prodotti in materie plastiche	85	6,4	6,4	4,7	1,7	1,7	—
Altre industrie leggere	63	6,6	9,6	3,5	3,1	6,1	3,0
Totale delle industrie leggere	1.293	103,9	151,6	51,3	52,7	100,3	47,6
Carta	85	21,0	13,1	4,7	16,3	8,4	— 7,9
Prodotti chimici	300	78,2	43,6	19,5	58,7	24,1	— 34,6
Minerali non metallici	126	9,1	6,6	3,8	5,3	2,8	— 2,5
Prodotti petroliferi	214	13,0	23,0	0,4	6,6	16,6	— 10,0
Metalli di base	327	81,5	61,0	18,0	63,5	43,0	— 20,5
Macchine	445	148,0	70,3	31,2	116,8	39,1	— 77,7
Materiale elettrico	198	49,3	31,3	11,9	37,4	19,4	— 18,0
Materiale da trasporto	273	62,9	46,8	23,2	39,7	23,6	— 16,1
Totale delle industrie di base	1.968	463,0	291,7	118,7	44,3	177,0	—167,3
Totale delle industrie manifatturiere	3.261	567,0	447,3	170,0	397,0	277,3	—119,7

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Il segretario afferma inoltre che per adeguarsi all'«obiettivo Lima» le esportazioni manifatturiere dei Pvs dovrebbero incrementarsi fortemente nei seguenti settori: prodotti chimici, tessili, carta, macchine non elettriche e materiali da trasporto; tale incremento dovrebbe essere piú modesto nelle industrie di trasformazione alimentare, del materiale elettrico, dei prodotti derivati dal caucciú e dei prodotti in materia plastica, cosí come delle altre

industrie leggere; in alcuni casi, come i prodotti petroliferi ed i metalli di base, la propensione ad esportare dovrebbe essere piú debole rispetto al 1972, cosí come per quanto riguarda i metalli non ferrosi — la cui quota maggiore è attualmente destinata alle esportazioni — una parte crescente dovrebbe essere utilizzata negli stessi Pvs; l'industria siderurgica infine, destinata ad una grande espansione, dovrà produrre soprattutto per il mercato interno (tab.24).

TAB. 24 - *La propensione alle esportazioni e alle importazioni dei principali settori industriali nei Pvs: dati del 1972 e proiezioni per il 2000.*

Settori	Percentuale delle esportazioni sulla produzione lorda		Percentuale delle esportazioni sulla produzione lorda piú le imp.	
	1972	2000	1972	2000
Trasformazione alimentari	9	11	n.d.	7
Tessili	9	14	11	10
Abbigliamento, ecc.	16	16	5	7
Prodotti in legno	13	13	7	8
Stamperia	3	3	6	4
Caucciú e prodotti in materie plastiche	} 12	8	} 21	7
Diversi		15		10
Totale delle industrie leggere	10	12	9	7
Carta	4	15	25	20
Prodotti chimici	5	15	25	21
Prodotti petroliferi	14	11	6	6
Minerali non metallici	5	5	10	7
Metalli di base	22	19	26	20
Macchine	6	16	41	25
Materiale elettrico	14	16	36	20
Materiale da trasporto	7	17	35	19
Totale delle industrie di base	10	15	27	19
Totale del settore manifatturiero	10	14	18	15

Fonte: Unctad, *op. cit.*

L'evoluzione della produzione del commercio di articoli manufatti dei Pvs avrà naturalmente delle ripercussioni sulle future strutture industriali e commerciali dei paesi industrialmente sviluppati. Seguendo infatti le indicazioni dell'«obiettivo Lima», tanto le importazioni provenienti dai Pvs

quanto le esportazioni in loro direzione rappresenteranno, rispettivamente, una parte del consumo e dell'esportazione di articoli manufatti dei paesi industrialmente sviluppati molto piú importante nel 2000 che nel 1972 (tab. 25). E se le importazioni di articoli manufatti provenienti dai Pvs non hanno rappresentato nel '72 che poco piú dell'1% del consumo totale di tali prodotti nei paesi industrialmente sviluppati tale quota dovrà raggiungere perlomeno il 4,5%. Tale aumento delle importazioni provenienti dai Pvs, continua il segretario, non sarà possibile se i paesi industrialmente sviluppati non si sforzeranno di facilitare nelle loro politiche commerciali, molto di piú di quanto facciano adesso, questo tipo di prodotti dei Pvs. In particolare, dovrà essere piú forte la propensione ad importare nel campo delle industrie pesanti, soprattutto meccaniche, elettriche e dei prodotti chimici.

TAB. 25 - *La propensione dei paesi industrialmente sviluppati a commerciare con i Pvs nel 1972 e nel 2000 (ipotesi) in quattro grandi gruppi di prodotti manufatti (importazioni, esportazioni e commercio netto in percentuale della produzione lorda).*

Gruppi	Importazioni		Esportazioni		Commercio netto	
	1972	2000	1972	2000	1972	2000
I. Trasformazione alimentari, abbigliamento, ecc., prodotti in legno, prodotti petroliferi	2,2	7,1	1,2	3,2	1,0	3,9
II. Tessili, prodotti in caucciú e in materie plastiche, prodotti di altre industrie leggere	1,9	5,4	3,6	3,4	-1,7	2,1
III. Carta e stampati, prodotti chimici, prodotti minerali non metallici	0,3	3,1	3,0	6,9	-2,8	-3,9
IV. Metalli di base, macchine, macchine elettriche, materiale da trasporto	0,6	3,7	3,8	7,5	-3,2	-3,9

Fonte: Unctad, *op. cit.*

Le incidenze commerciali dell'«obiettivo Lima» vengono cosí riassunte dal rapporto del segretario: *a)* gli scambi di manufatti tra i Pvs si accresceranno rapidamente e la quota di questi scambi nelle importazioni ed esportazioni globali di manufatti dovrà sensibilmente aumentare; *b)* il rallentamento della crescita della produzione dei paesi industrialmente sviluppati implica che, in questi ultimi, le importazioni di manufatti provenienti dai Pvs aumenteranno molto piú rapidamente della loro produzione. Sarà dunque necessario modificare le politiche industriali e commerciali al fine di aprire il mercato ad un crescente volume di manufatti provenienti dai Pvs.

La realizzazione dell'«obiettivo Lima», così si conclude il documento del segretario dell'Unctad, «presuppone un energico sforzo con lo scopo di favorire l'integrazione economica su scala mondiale così come quella tra gli stessi paesi in via di sviluppo».

L'«obiettivo Lima» e la cooperazione industriale

I documenti dell'Unido e dell'Unctad mettono in evidenza come i mutamenti attualmente in atto vengano visti come l'avvio di una strategia molto ambiziosa da parte dei Pvs. Tali ambizioni — anche se esse non potranno probabilmente realizzarsi appieno — dovranno tener conto delle politiche strutturali dei paesi avanzati, e in particolare delle politiche di cooperazione industriale, di trasferimento di tecnologie e di investimento nei Pvs.

Nella previsione dunque di una maggiore e più equa integrazione dell'economia internazionale e di una redistribuzione del lavoro industriale che tenga conto degli obiettivi dei Pvs e al tempo stesso, degli interessi dei paesi industrialmente sviluppati, la cooperazione industriale dovrà confrontarsi con le indicazioni poste all'attenzione dai documenti citati e che qui, a conclusioni di questo capitolo, riportiamo in sintesi:

a) l'obiettivo dell'espansione e della diversificazione della produzione industriale dei Pvs, che significano non solo il potenziamento delle strutture esistenti, ma anche la modifica della composizione intersettoriale dell'industria, in direzione tanto del rafforzamento del settore di base quanto dell'ammodernamento di quello agricolo;

b) la previsione di una maggiore integrazione tra gli stessi Pvs, con un significativo aumento degli scambi manifatturieri reciproci giustificato dagli elementi di complementarità presenti nello sviluppo industriale degli stessi;

c) la necessità per i paesi industrialmente sviluppati di determinare, in previsione di un aumento delle esportazioni manifatturiere dei Pvs, quali attività industriali possono essere oggetto di accordi di cooperazione industriale, senza con questo ledere vitali interessi degli stessi paesi industrialmente sviluppati;

d) infine l'esigenza dei Pvs di una maggiore cooperazione in vista della valorizzazione locale delle risorse naturali.

Se tali possono essere interpretate come le indicazioni principali contenute nei documenti dell'Unido e dell'Unctad sui problemi dell'industrializzazione dei Pvs nel quadro generale di un Nuovo ordine economico internazionale, vedremo in seguito le possibili politiche di cooperazione industriale che i paesi industrialmente sviluppati, in particolare modo l'Italia, possono attuare nei loro confronti e nel quadro dei reciproci interessi.

V. La cooperazione industriale nell'esperienza dell'Unido

Premessa

Numerose sono le istituzioni internazionali impegnate nei problemi dello sviluppo che svolgono un ruolo attivo a favore dell'industrializzazione dei Pvs. La diversità tra tali organismi si riferisce a vari aspetti: la competenza geografica, quella settoriale, la struttura finanziaria, il ruolo politico, la loro autonomia rispetto ad altri organismi internazionali.

Il ruolo dell'Unido (Organizzazione delle Nazioni unite per lo sviluppo industriale) per il coordinamento delle attività di tutto il sistema delle Nazioni unite attinenti la cooperazione industriale e la varietà di strumenti utilizzati e di esperienze specificatamente maturate in questo settore da tale organismo ci hanno suggerito di scegliere l'analisi del suo funzionamento per individuare metodologie e strumenti tecnici operativi interessanti anche per un'ottica bilaterale. Esaminiamo in seguito l'azione svolta dal Centro per la cooperazione industriale istituito nell'ambito della Convenzione di Lomé, ricordando tuttavia che si tratta di un esperimento non sufficientemente collaudato, che probabilmente sarà soggetto a profonde trasformazioni una volta concluso il negoziato per il rinnovo di Lomé. Abbiamo invece trascurato istituzioni più propriamente finanziarie quali l'Ifc del gruppo della Banca mondiale, poiché ci sono sembrate meno interessanti, ai fini della presente ricerca, per l'individuazione di suggerimenti per nuovi strumenti tecnici da approntare nell'ambito delle nostre strutture di cooperazione pubblica allo sviluppo.

Caratteristiche generali

Finalità dell'Unido

Le finalità dell'Organizzazione delle Nazioni unite per lo sviluppo industriale (Unido) sono state definite dall'Assemblea generale dell'Onu nella risoluzione 2152 (XXI) del 17 novembre 1966, e consistono essenzialmente nella promozione e nell'accelerazione dei processi d'industrializzazione nei paesi in via di sviluppo, perseguite attraverso una serie di attività tra cui ricordiamo le seguenti:

a) l'assistenza alla realizzazione di indagini e programmi di sviluppo industriale, e alla elaborazione dei necessari studi di preinvestimento e di fattibilità;

b) l'assistenza all'utilizzazione più efficace della capacità industriale esistente attraverso la soluzione di problemi tecnologici e il miglioramento dei rendimenti quantitativi e qualitativi di impianti industriali e della relativa gestione;

c) l'assistenza all'identificazione di nuove industrie esportatrici;

d) l'assistenza alla formazione del personale tecnico mediante la concessione di borse di studio e l'organizzazione di altre iniziative di formazione;

e) l'assistenza alla diffusione di informazioni sui processi industriali e sulle innovazioni tecniche, favorendo l'adattamento delle tecnologie esistenti ai bisogni dei paesi in via di sviluppo;

f) l'assistenza alla promozione di investimenti industriali specifici favorendo la mobilitazione delle necessarie risorse finanziarie sia di origine interna che di origine esterna;

g) l'assistenza alla creazione o al rafforzamento delle istituzioni incaricate dei diversi aspetti dello sviluppo industriale (programmazione, elaborazione e valutazione di progetti, studi tecnici, elaborazioni di metodi, formazione, gestione, ricerca applicata, normalizzazione, controllo di qualità, sviluppo della piccola industria);

h) la promozione di contatti e la realizzazione di studi e programmi di ricerca per sostenere le attività sopraelencate e per facilitare la cooperazione tra le industrie dei paesi sviluppati e quelle dei paesi in via di sviluppo;

i) la revisione e il coordinamento delle attività del sistema delle Nazioni unite che si riferiscono allo sviluppo industriale.

Settori di attività

Programmazione industriale e strutture istituzionali per lo sviluppo industriale

Il successo delle politiche di industrializzazione nei paesi in via di sviluppo presuppone l'esistenza di un'adeguata macchina amministrativa

pubblica in grado, in primo luogo, di formulare in modo appropriato tali politiche e, in secondo luogo, di tradurre le linee politiche in iniziative concrete e coerenti.

Un primo livello di intervento da parte dell'Unido avviene appunto nella fase di formulazione dei piani di sviluppo industriale, contribuendo all'elaborazione di strategie integrate di sviluppo nazionale e regionale, settoriale e intersettoriale, individuando settori prioritari o possibilità di crescita per i nuovi settori, allo stesso tempo sottoponendo a verifica i risultati conseguiti in passato dalle politiche industriali già applicate. Questa attività, che si estrinseca in una assistenza tecnica fornita più che altro mediante esperti, ha interessato nel 1977 ben 55 progetti, con circa 120 esperti che hanno fornito servizi per oltre 500 uomini/mese.

I destinatari di tale assistenza sono autorità ministeriali o istituzioni pubbliche specializzate (quali ad es. l'Industrial Survey and Promotion Centre del Kenya, il Centro nazionale per gli studi industriali della Tunisia, il Centro per lo sviluppo industriale degli Stati Arabi, Idcas, l'Industrial Research Institute della Libia).

Nei paesi ove non esiste un'adeguata struttura amministrativa capace di programmare, promuovere e gestire lo sviluppo industriale, una delle maggiori attività dell'Unido è naturalmente quella di favorire la nascita di un apparato istituzionale costituendo o rafforzando organismi pubblici specializzati, offrendo loro la necessaria assistenza tecnica, per metterli in grado di offrire un'ampia gamma di servizi industriali.

La difficoltà di identificazione di nuovi e proficui progetti d'investimento, la difficoltà di mobilitare risorse tecniche e umane in grado di recepire apporti esterni e poi di gestire nuove attività produttive, la difficoltà di coordinare politiche industriali operative che mantengano la necessaria coerenza economica e sociale, la difficoltà a canalizzare con rapidità e razionalità flussi finanziari di varia origine per il finanziamento dei progetti industriali prioritari, la difficoltà per una efficiente informazione tecnologica: questi sono tipici ostacoli incontrati da molti paesi in via di sviluppo nell'avvio delle politiche industriali.

Per questo una notevole attenzione viene rivolta dall'Unido al rafforzamento dei meccanismi amministrativi pubblici preposti alla problematica dell'industrializzazione. Le soluzioni appropriate ai diversi paesi in via di sviluppo non sono univoche. L'Unido a tal proposito tende a valorizzare anzitutto le potenzialità delle strutture esistenti, verificando, naturalmente, la loro idoneità a promuovere un adeguato flusso di investimenti industriali ¹.

A volte, tuttavia, l'Unido può ravvisare l'opportunità della creazione di una nuova struttura istituzionale, e può — su richiesta del paese interes-

¹ *Unido's Industrial Investment Promotion Programme*, Vienna, aprile 1969.

sato — fornire un'assistenza per la realizzazione di un simile obiettivo: l'elaborazione del tipo di organizzazione necessaria (determinandone le caratteristiche, il ruolo e i limiti), l'identificazione della piú adatta struttura organizzativa e della metodologia operativa piú consona agli obiettivi perseguiti, la determinazione dei mezzi finanziari necessari per l'avvio gestionale di tale struttura e dei modi per offrire la corrispondente copertura, l'imposizione dell'assetto giuridico con il quale il nuovo organismo deve nascere (tenuti presenti i suoi rapporti con il governo centrale e con i meccanismi di finanziamento e di promozione degli investimenti con i quali l'agenzia dovrà confrontarsi in sede operativa).

Ma indubbiamente il problema centrale è in tale caso quello delle capacità umane che dovranno gestire il nuovo organismo: l'Unido interviene sia attraverso l'invio temporaneo di esperti (specialmente per posizioni specialistiche quali quelle di capi-progetto, analisti finanziari, ingegneri industriali, esperti di marketing industriale), che attraverso l'assistenza alla formazione del personale locale che sarà incaricato di gestire la politica della promozione industriale ².

L'assistenza che l'Unido offre per il rafforzamento delle strutture istituzionali è perciò la piú varia e copre settori quali la ricerca per lo sviluppo industriale, la promozione dei relativi investimenti, la standardizzazione industriale e i controlli qualitativi, l'informazione industriale, la creazione o l'assistenza a camere di commercio e a federazioni industriali, lo sviluppo della piccola impresa e dell'industrializzazione locale e di cooperative, le fiere e le mostre tecniche specializzate, l'adeguamento delle tecnologie industriali, la formazione del personale per l'amministrazione industriale, l'elaborazione di un adeguato apparato normativo in materia di attività e brevetti industriali.

Nel corso del 1977 l'assistenza tecnica che l'Unido ha impiegato in questo tipo di attività è stata valutata pari a oltre sei milioni di dollari. Ciò resta tuttavia molto al di sotto delle necessità, che si fanno sempre piú ampie e difficili da soddisfare, come è dimostrato dalla tendenza dei paesi interessati a richiedere esperti di qualificazione sempre piú elevata e per periodi sempre piú prolungati.

Assistenza tecnica ai progetti industriali

Sotto questa attività generale abbiamo voluto raggruppare una vasta serie di operazioni, che l'Unido può svolgere separatamente oppure in modo integrato, aventi lo scopo ultimo della creazione di nuove industrie o l'espansione di quelle esistenti.

² Si veda a tal proposito, oltre a quanto si dirà in seguito sulla formazione, anche il *Manual on Investment-Promotion Centres*, Unido, U.N., New York, 1973.

Una volta superato infatti il problema strategico dell'impostazione della politica industriale e dell'organizzazione amministrativa che ne costituisce lo strumento applicativo (di cui al paragrafo precedente), l'Unido dirige la sua attività di assistenza a obiettivi più tipicamente microeconomici, attraverso le operazioni che abbiamo qui cercato di classificare:

a) *Studi di fattibilità*, tesi all'identificazione, alla preparazione e alla valutazione di progetti industriali. Questi studi preliminari costituiscono una base essenziale per convogliare gli investimenti verso i progetti industriali considerabili ottimali per lo sviluppo del paese, ed allo stesso tempo per definirne concretamente le caratteristiche tecniche e la finanziabilità. Nel 1977 l'Unido ha impiegato due milioni di dollari in questa forma di assistenza tecnica, destinata spesso a sostenere l'attività dei centri nazionali per lo sviluppo industriale, o a favorire forme di cooperazione regionale fra paesi in via di sviluppo.

b) *Servizi industriali speciali (Sis)*. Si tratta di una vasta gamma di servizi di assistenza tecnica quali ad esempio:

missioni di breve durata per consulenze necessarie durante la preparazione e l'esecuzione di progetti industriali;

assistenza ai diversi stadi di esecuzione dei nuovi progetti;

consulenze specialistiche di esperti o società di ingegneria durante l'esecuzione dei progetti, relativamente a processi tecnologici complessi;

assistenza tecnica per problemi particolari: documentazione tecnica, calcoli complessi, analisi di laboratorio, studi tecnici speciali, ecc.;

consulenze confidenziali a livello politico per questioni attinenti progetti industriali specifici o particolari politiche di sviluppo industriale.

c) *Assistenza alla costituzione di impianti industriali e alla loro manutenzione*. Questa attività, che richiede anche taluni dei servizi in precedenza ricordati, ha assorbito nel 1977 2,1 milioni di dollari, ed è caratterizzata da un approccio di carattere integrato, e comporta la simultanea considerazione dei più diversi aspetti della realizzazione di ciascun progetto: l'analisi tecnico-economica, le negoziazioni finanziarie per l'investimento, le scelte tecnologiche e la formazione del personale. Anche se le risorse che storicamente l'Unido impiega in questa attività sono scarse (avendo sempre privilegiato gli interventi nella fase preliminare dell'investimento), la domanda crescente dei paesi in via di sviluppo per un'assistenza nella fase realizzativa dei progetti ha motivato l'impegno dell'Unido a orientare talune sue operazioni, anche a livello di studi di prefattibilità o di fattibilità, nel senso della guida alla realizzazione, cui si aggiungano però attività di assistenza in progetti per i quali la fase preliminare è già stata completata. Fa parte di questo settore di attività la preparazione di una serie di profili industriali, avviata nel 1977, chiamati «Manuali per la costituzione di fabbriche».

d) *Interventi settoriali*. Si tratta di una serie di operazioni, che spesso comprendono tutta la gamma di attività indicate nei punti a), b) e c), ma che risultano integrati in forma coordinata, e condotti nell'ambito delle rispettive divisioni settoriali esistenti presso l'Unido. Sono individuabili alcuni settori che rivestono carattere prioritario e per ciascuno dei quali indichiamo qui di seguito, l'ammontare dei fondi impiegati dall'Unido:

1. *Agroindustria* (6,4 milioni di dollari), per la quale l'Unido ha perseguito l'obiettivo di intensificare l'utilizzazione delle risorse nazionali, lo sviluppo delle relative infrastrutture, tenendo conto particolarmente delle esigenze dello sviluppo regionale interno, delle politiche dell'occupazione e di trattamento sul posto delle materie prime (particolarmente menzioniamo l'esperienza recente: le industrie del legno, tessile, dello zucchero, per il trattamento delle noci di cocco, degli oli vegetali, dei mangimi, del cuoio e delle calzature, degli imballaggi).

2. *Industrie metalliche* (4,5 milioni di dollari), che hanno interessato progetti nei seguenti campi: metalli non ferrosi (sia pesanti che leggeri), acciaio e ferro, tecnologie metallurgiche e trasformazione dei metalli anche attraverso la creazione di centri specializzati in grado di fornire localmente servizi di assistenza tecnica e di formazione e attraverso l'introduzione di sistemi di manutenzione (l'importanza di questo settore di attività è ampiamente giustificato dai risultati positivi che essi hanno prodotto in termini economici).

3. *Industrie meccaniche* (5,7 milioni di dollari), che includono sia le costruzioni meccaniche propriamente dette che le industrie elettriche ed elettroniche, la meccanica per i trasporti, la meccanica agricola, la manutenzione e la riparazione dei materiali industriali. Si tratta di un settore prioritario, cui l'Unido rivolge particolarmente attenzione, anche per la promozione di capacità progettuali e lo sviluppo di sistemi di collaudo e di controllo qualitativo, ma che trova ostacoli notevoli nella misura elevata degli investimenti finanziari richiesti e nel grado crescente di sofisticazione e di dinamismo tecnologico che talune di queste industrie comportano (ponendo problemi sull'appropriatezza di talune tecnologie).

4. *Industrie chimiche* (5,9 milioni di dollari), che hanno interessato i seguenti settori: chimica di base, farmaceutica, fertilizzanti e pesticidi, petrolchimica, carta e cellulosa, materiali da costruzione, ceramica, vetro e prodotti derivati, comportando notevoli diversità circa i gradi di complessità tecnologica, la dimensione aziendale ottimale e quindi il tipo di assistenza richiesta dall'Unido.

e) *Il Programma di consulenze sul terreno*: si tratta dell'Industrial Development Field Adviser Programme, che costituisce un servizio diverso dalle missioni di breve durata dei Sis, consistendo in permanenze più prolungate, presso i paesi in via di sviluppo, al fine di offrire un'ampia attività

di consulenza ed assistenza nelle piú diverse fasi della formulazione e della realizzazione di singoli progetti. Alla fine del 1977 erano 23 i Field Advisers, e si prevede un notevole incremento per gli anni che seguono.

Si tratta di un programma che normalmente è finanziato con le risorse dell'Undp, ma che recentemente ha cercato di diversificare la sua base finanziaria ricorrendo anche a fonti bilaterali. Al fine di assicurare l'adeguato sostegno ai Field Advisers, un notevole incremento ha assunto il programma dei Junior Professional Officers (ne furono nominati 40 nel 1977), per i quali sono stati promossi corsi intensivi di addestramento da parte dell'Unido.

Formazione professionale

La formazione dei quadri locali è condizione primaria per il raggiungimento degli obiettivi di sviluppo industriale, perseguito dall'Unido come è dimostrato dal notevole impegno finanziario che a tal fine viene realizzato (4,6 milioni di dollari nel 1977). L'attività di formazione professionale si articola in una serie di obiettivi diversi:

- la formazione degli amministratori locali nelle tecniche della promozione degli investimenti industriali;

- la formazione in loco e/o all'estero del personale tecnico di fabbriche in corso di realizzazione o già avviate;

- l'aggiornamento tecnologico del personale tecnico locale;

- la formazione manageriale per il personale addetto alla gestione industriale.

Le attività di formazione assumono modalità diverse: seminari, giornate di studio, programmi di formazione in azienda, stages prolungati con programmi individuali o collettivi di formazione (in paesi sviluppati o nei paesi di origine); con borse di studio e di formazione concesse dall'Unido, su domanda dei rispettivi governi interessati, oppure con invio di esperti in formazione professionale, assistenza a istituti di formazione professionale o addestramento in fabbrica. Finanziata attraverso fonti molto eterogenee, l'attività risulta così molto diversificata; alla flessibilità delle formule di interventi si associa però una certa fragilità della gestione, conseguente alla scarsa continuità dei fondi e alla difficoltà di organizzare progetti finanziati con fondi di diversa origine.

L'esperienza acquisita ha comunque sottolineato l'importanza, oltretutto della formula delle borse individuali d'addestramento, anche della formazione di gruppi, organizzata a livello regionale, dando priorità a settori quali la gestione della produzione, la manutenzione industriale, il credito per lo sviluppo industriale e la piccola impresa nell'industria.

I viaggi di studio si sono rivelati di maggiore utilità per coloro che provengono da paesi maggiormente sviluppati, mentre per i paesi meno svi-

luppato di particolare interesse si è dimostrata la cooperazione regionale, specialmente nell'ambito delle cooperazioni fra paesi in via di sviluppo.

Nel corso del 1977 l'Unido ha concesso 869 borse individuali per 68 paesi beneficiari, per un totale di 631 individui che ne hanno usufruito, e ha organizzato programmi di formazione in fabbrica per gruppi che hanno interessato 446 partecipanti³.

Promozione degli investimenti industriali

L'obiettivo ambizioso della Dichiarazione di Lima di far aumentare entro il 2000 la produzione industriale dei paesi in via di sviluppo dall'attuale 7% al 25% della produzione mondiale ha attribuito all'Unido un ruolo importante nella promozione degli investimenti industriali, ruolo cui l'Unido cerca di far fronte tramite il suo Programma di cooperazione per gli investimenti, che ha assorbito nel 1977 un volume di assistenza pari a 431.000 dollari. L'entità modesta delle risorse finanziarie impiegata a tal scopo rappresenta tuttavia un aspetto marginale di tale Programma, i cui obiettivi sono principalmente:

a) identificare e preparare un gruppo di proposte di progetti di investimenti industriali fattibili, ritenuti di primaria importanza per i paesi in via di sviluppo;

b) mobilitare trasferimenti di risorse finanziarie ed altri investimenti dai paesi sviluppati verso i paesi in via di sviluppo, specialmente per realizzare i progetti di cui in a);

c) utilizzare le modifiche strutturali in corso nei paesi industrializzati per identificare progetti di riconversione e di trasferimento di risorse mediante investimenti provenienti dai paesi industrializzati verso i paesi in via di sviluppo.

Nel perseguimento di tali obiettivi il Programma di cooperazione per gli investimenti dell'Unido ha previsto le seguenti operazioni:

1. preparazione di un portafoglio di proposte di investimenti industriali, organizzato sotto forma di banca dati (alla fine del 1977 erano state registrate 550 proposte di progetti, per un totale di 20.000 milioni di dollari, anche se prevalentemente suggerite dai paesi latino-americani);

2. preparazione di un registro di imprese private e pubbliche dei paesi industrializzati potenzialmente interessate ad effettuare investimenti o a riconvertire le proprie strutture produttive coordinatamente con investi-

³ Sulle possibilità di formazione professionale concesse dall'Unido si possono consultare le edizioni aggiornate della *Guide to training opportunities for industrial development* (PT/59)

menti industriali nei paesi in via di sviluppo (circa 150 proposte di imprese industriali private sono state finora identificate);

3. preparazione di una banca dati contenente i dati analitici dei paesi in via di sviluppo, con particolare riguardo alle loro risorse disponibili, ai vantaggi comparati e alle condizioni attinenti alla profittabilità degli investimenti;

4. effettuazione di un servizio continuo di «intermediazione» per favorire il finanziamento di progetti di investimento industriale (attraverso il ricorso a fonti sia multilaterali che bilaterali).

Sistema di consultazioni nel campo dell'industria

L'insufficiente capacità delle forze spontanee del mercato a promuovere spinte in favore della crescita industriale nel Terzo mondo nella misura adeguata agli ambiziosi obiettivi della Conferenza di Lima, ha giustificato la richiesta fatta all'Unido di favorire lo sviluppo di un sistema di consultazioni permanenti tese a stimolare accordi e negoziazioni nel campo industriale, includendo la riconversione di talune attività nei paesi industrializzati ed il loro trasferimento nei paesi in via di sviluppo.

Il sistema di consultazioni individuato dall'Unido è stato concepito come un sistema integrato teso a stimolare e coordinare iniziative a livello nazionale, regionale, interregionale e globale. In particolare, a livello settoriale, le consultazioni dovrebbero riguardare, fra l'altro, per ciascun settore produttivo:

la struttura globale attuale della produzione e del commercio, e l'individuazione dei fattori che determinano la bassa partecipazione dei paesi in via di sviluppo;

l'analisi delle tendenze globali della domanda e dell'offerta futura dei prodotti, anche sommando obiettivi e piani nazionali;

i livelli di produzione che i paesi in via di sviluppo intendono raggiungere entro il 1980, il 1990 e il 2000;

i requisiti di base del processo di industrializzazione (infrastrutture, energia, materie prime, manodopera qualificata, ecc.);

le tecnologie e le attrezzature appropriate per i nuovi impianti industriali nei paesi in via di sviluppo;

la disponibilità e il costo dei fattori che favoriscono la localizzazione di investimenti industriali nei paesi emergenti;

le possibilità esistenti di aumentare la trasformazione delle materie prime nei paesi in via di sviluppo;

le possibilità esistenti e i limiti al trasferimento di produzioni industriali dai paesi sviluppati verso il Terzo mondo;

le condizioni di investimento vigenti nei paesi in via di sviluppo.

Gli accordi che dovrebbero scaturire da queste consultazioni a livello settoriale dovrebbero riguardare in particolare:

i mercati che dovrebbero essere alimentati dai prodotti manufatti dei paesi in via di sviluppo e i livelli produttivi concordati da realizzare in tali paesi;

numero e dimensione dei nuovi impianti industriali che devono essere realizzati nei paesi in via di sviluppo;

tecnologie e tipo di attrezzature da utilizzare;

contributi esterni necessari per la realizzazione dei nuovi investimenti;

implicazioni politiche sia per i paesi sviluppati che per quelli in via di sviluppo.

Le consultazioni a livello globale dovrebbero a loro volta integrare l'analisi settoriale e regionale con riferimento alla struttura complessiva della produzione industriale mondiale, individuando strumenti per stabilire nuove forme di cooperazione internazionale per ovviare agli ostacoli posti ad un rapido sviluppo industriale del Terzo mondo.

L'aspetto istituzionale che l'Unido ha dato a questo sistema di consultazioni comprende:

una serie di Comitati permanenti settoriali;

una Commissione permanente sulle consultazioni industriali;

una serie di Comitati regionali, stabiliti dalle conferenze ministeriali dei paesi in via di sviluppo;

alcuni Comitati consultivi ad hoc a livello interregionale⁴.

L'esperienza maturata in questi ultimi due anni in questo tipo di attività ha prodotto le seguenti iniziative concrete:

la Prima riunione consultiva sull'industria del cuoio e prodotti derivati (tenutasi ad Innsbruck dal 7 all'11 novembre 1977);

la Prima riunione consultiva sull'industria degli oli e dei grassi vegetali (tenutasi a Madrid dal 12 al 16 dicembre 1977);

la Seconda riunione consultiva sull'industria dei fertilizzanti (tenutasi a Innsbruck nel novembre del 1978);

la Seconda riunione consultiva sull'industria del ferro e dell'acciaio (tenutasi a Nuova Delhi all'inizio del 1979).

Sono in fase di preparazione altri incontri settoriali in cinque settori industriali (agroindustria, meccanica agricola, beni di investimento, pro-

⁴ Per maggiori dettagli sulla struttura istituzionale e sugli obiettivi del Sistema di consultazioni dell'Unido nel campo dell'industria si veda *The Establishment of System of Consultations in the Field of Industry. Proposal by the Executive Director*, Unido, Industrial Development Board, Vienna, 11 marzo 1976 (ID/B/162)

dotti petrolchimici e farmaceutici), così come taluni incontri a livello regionale (rispettivamente per i settori del cuoio e degli oli e grassi vegetali) promossi a cura delle tre commissioni regionali di Bangkok, di Santiago e di Addis Abeba⁵.

L'esperienza maturata finora ha prodotto alcuni risultati interessanti:

la preparazione di un contratto tipo per la costruzione e la gestione di impianti per fertilizzanti nei paesi in via di sviluppo;

proposte per l'elaborazione di uno schema assicurativo multilaterale per coprire le perdite relative;

un esame in corso dell'offerta potenziale di minerali di ferro e di carbone fossile per l'industria siderurgica;

un'analisi dettagliata dei piani di sviluppo dell'acciaio nei paesi emergenti, delle relative necessità finanziarie, delle tecnologie impiegate⁶.

La frequenza con la quale taluni temi sono ricorsi in alcune Riunioni consultive settoriali ha inoltre permesso di individuare aree di comune interesse, che saranno oggetto in futuro di opportune Riunioni consultive globali. Tali aree sono in particolare:

il finanziamento richiesto dai futuri investimenti industriali;

le garanzie a tutela degli investimenti nella considerazione dei mutui interessi sia delle controparti straniere che del paese ospitante;

la formazione professionale della manodopera industriale⁷.

Prospettive della politica di cooperazione industriale dell'Unido

Il piano dell'Unido per il 1980-83

Le attività illustrate nel paragrafo «Settori di attività», pur non esaurendo l'azione dell'Unido, evidenziano gli strumenti essenziali finora avviati da questa istituzione per il raggiungimento dei suoi obiettivi. Questi stessi strumenti costituiscono i canali attraverso i quali l'Unido intende attuare la sua strategia, così come è sintetizzata, nei suoi nodi essenziali, nel piano a medio termine delle Nazioni unite per il periodo 1980-83 relativo allo sviluppo industriale⁸.

⁵ *Establishment of a System of Consultations in the Field of Industry; progress made between April 1977 and March 1978 and the Experience thus acquired, Report by the Executive Director.* Unido, Industrial Development Board, Vienna 31/3/1978 (ID/B/204)

⁶ Unido, *Annual Report of the Executive Director 1977*, cit., p. 82.

⁷ *Ibidem*, p. 83, *Establishment of a System of Consultations etc. progress made between April 1977 and March 1978*, cit., pp. 111-124.

⁸ *United Nations-Medium-Term-plan for the period 1980-1983. Major Programme XI. Industrial Development*, Unido, Industrial Development Board. Permanent Committee, Tenth Session, Vienna, 2-12 May 1978 (ID/B/C.3/67/Add. 16 April 1978).

Tale piano, tuttavia, evidenzia la difficoltà di formulazione di una linea strategica generale in un'organizzazione che, per la vastità d'interessi e di paesi che copre, è costretta ad articolare i suoi interventi sulla base di situazioni e fattori estremamente diversificati.

Nello sforzo di razionalizzare i suoi interventi, l'Unido ha comunque individuato alcuni aspetti cruciali per la cooperazione industriale che, nel loro insieme, costituiscono l'ossatura di base su cui è costruito il programma di attività a medio termine. Possiamo qui di seguito sintetizzare alcuni di questi aspetti:

Aspetto formativo: l'industrializzazione, implicando l'acquisizione di capacità tecnologiche della natura piú diversa, esige in via prioritaria la realizzazione di vasti programmi di formazione a tutti i livelli dei quadri tecnici.

Aspetto tecnologico: il trasferimento tecnologico necessario alla diffusione dell'industrializzazione non comporta il mero sviluppo delle capacità di utilizzazione di tecnologie già in uso presso i paesi economicamente avanzati, ma piuttosto la creazione di capacità tecniche innovative in grado di:

a) adattare le tecniche di utilizzazione delle materie prime, dell'energia e degli altri fattori produttivi alle situazioni concrete dei paesi interessati;

b) garantire l'instaurazione di meccanismi efficienti di informazione tecnologica, capaci di individuare le opportune soluzioni tecniche e le fonti delle relative cognizioni esistenti nel mondo industrializzato e non;

c) favorire il progresso tecnologico negli stessi paesi in via di sviluppo, per permettere il mantenimento di posizioni competitive sul piano internazionale (evitando il rischio di un'obsolescenza tecnologica) e il graduale sviluppo di capacità autonome di crescita tecnologica, economica e culturale.

Aspetto commerciale: il successo di processi d'industrializzazione è strettamente legato allo sviluppo di ampi mercati di sbocco per i prodotti ottenuti nelle nuove installazioni industriali e pertanto richiede un'attenta considerazione, oltre che dello sviluppo interno del reddito, delle sue possibilità di commercializzazione sul mercato internazionale.

Aspetto finanziario: l'aumento quantitativo dei flussi di investimento nel settore industriale dei paesi emergenti è strettamente legato al miglioramento dell'efficienza dei canali di alimentazione di questi flussi finanziari:

 sul piano interno, attraverso adeguate politiche monetarie, fiscali e istituzionali che favoriscano la crescita del risparmio interno e la sua trasformazione in investimenti produttivi;

 sul piano internazionale, attraverso uno sviluppo e un coordinamento rispetto agli obiettivi interni, dell'attività creditizia e degli investimenti diretti, complementando fonti private e pubbliche nelle piú diverse forme.

A meno che la Terza conferenza generale dell'Unido, prevista per l'inizio del 1980, non apporti sostanziali modifiche alle linee strategiche di

tale organizzazione, possiamo sintetizzare la politica immediata dell'Unido in quattro categorie principali di attività:

a) la cooperazione tecnica (per favorire iniziative e progetti specifici di sviluppo industriale);

b) le attività di sostegno (quali la ricerca, gli studi e l'azione promozionale);

c) l'attività di sostegno a livello pre-investimento (per la creazione di specifici impianti produttivi);

d) la costituzione di un sistema permanente di consultazioni a livello globale, interregionale, regionale e settoriale.

Si tratta di attività già avviate, che abbiamo in precedenza esaminato, e che trovano un'articolazione rinnovata nel programma a medio termine per gli anni 1980-83, il quale si compone da un lato di una serie di miglioramenti di natura organizzativa e dall'altro di tre programmi generali, a loro volta suddivisi in sottoprogrammi concernenti rispettivamente il coordinamento delle politiche industriali, studi e ricerche, e le operazioni industriali.

Per quanto riguarda l'aspetto organizzativo, ricordiamo che l'Assemblea generale delle Nazioni unite, nella sua risoluzione 32/167, aveva raccomandato l'organizzazione di un incontro internazionale per trasformare l'Unido in un'agenzia specializzata dell'Onu. Nel febbraio del 1978 si è tenuta una Conferenza delle Nazioni unite a questo fine, ma purtroppo non ha raggiunto un accordo completo in questa direzione.

Ne consegue che le trasformazioni organizzative previste per l'Unido, successivamente a quelle realizzate nel 1976 che hanno definito l'attuale assetto dell'organizzazione di Vienna, sono di carattere marginale, tendono al superamento di certe divergenze tra la struttura amministrativa e la struttura prevista dai programmi, intendono aumentare la presenza diretta dell'Unido sul terreno (inserendo il costo dei «field advisers» nel bilancio ordinario, anziché fondarsi sui finanziamenti dell'Undp), mirano a rafforzare il ruolo coordinatore nell'ambito dell'attività realizzata dal sistema delle Nazioni unite nel campo dello sviluppo industriale.

Più interessante è comunque l'esame dei singoli sottoprogrammi. Qui di seguito, ci concentreremo su alcuni temi in particolare, che sembrano avere un ruolo caratterizzante nella recente strategia dell'Unido, rinviando a quanto già riportato nel paragrafo «Settori di attività» per le altre attività di maggior rilevanza.

La politica dell'Unido verso i paesi meno sviluppati

Nel 1977 l'Unido predispose un programma speciale di assistenza tecnica per l'industrializzazione dei paesi meno sviluppati⁹ il cui intento è

⁹ Cfr. Unido, *Annual Report of the Executive Director 1977*, cit., p. 83.

quello di fornire impianti pilota e unità produttive che utilizzino le risorse naturali disponibili presso questi paesi, specialmente nei settori collegati con l'agricoltura.

L'enfasi è data allo sviluppo rurale, all'espansione della piccola industria e alle attività formative.

Si tratta di iniziative che hanno trovato finora un limite nella scarsità di risorse finanziarie dell'Unido (particolarmente nel Fondo delle Nazioni unite per lo sviluppo industriale, Unidf, che ne è la principale fonte).

L'Unido nel frattempo ha cercato di ovviare a questa carenza in vari modi: 28 progetti sono stati sottoposti all'approvazione del Fondo delle Nazioni unite per lo sviluppo del capitale (il valore totale di tali progetti ammonta a 16 milioni di dollari); una serie di proposte di interventi sono state sottoposte dall'Unido a 51 paesi donatori (sia paesi industrializzati che paesi in via di sviluppo), a organizzazioni che coordinano l'assistenza di più paesi (quali il Fondo di solidarietà dei paesi non allineati, o il Centro per lo sviluppo industriale dei paesi arabi), ad un certo numero di organismi non governativi (citiamo a titolo d'esempio il programma Unido/Fiat, per il quale la Fiat ha già impiegato 500.000 dollari per l'adattamento della tecnologia del settore meccanico a favore dei paesi meno sviluppati: il progetto sarà realizzato probabilmente dal Centro per lo sviluppo industriale nell'ambito della Convenzione di Lomé).

Al fine di procedere coerentemente in questo settore, nel 1977 l'Unido ha effettuato uno studio di un certo numero di paesi in via di sviluppo privi di accesso al mare o insulari, predisponendo un programma speciale di assistenza tecnica adatto per questi paesi, basato sullo sviluppo di industrie esportative o sostitutive di importazioni, che fossero in grado di minimizzare i costi addizionali di trasporto o di transito tipici di tali regioni.

È stato selezionato un primo pacchetto di 18 progetti (del valore globale di circa 3,7 milioni di dollari), basato su impianti pilota di piccole dimensioni e sulla formazione tecnica del personale locale.

Oltre a questi programmi «ad hoc», particolare attenzione viene data ai paesi meno sviluppati anche nei programmi ordinari dell'Unido: ricordiamo a titolo di esempio gli interventi nel Sahel ed in altri paesi colpiti da siccità, l'attività dell'Industrial Development Field Adviser Programme.

Per l'immediato futuro si prevede un'intensificazione dell'attività di ricerca e di verifica dell'esperienza maturata in questo settore. Ne conseguirà la possibilità di avviare nel 1980 una serie di programmi fondati su:

lo sviluppo di capacità tecniche locali mediante programmi di formazione nazionali e regionali;

l'incremento dell'attività di trasformazione in loco delle materie prime;

l'uso di impianti pilota con uso sperimentale di tecnologie industriali adattate;

il rafforzamento del legame tra il settore delle piccole industrie e la produzione agricola nelle aree rurali;

lo sviluppo dell'infrastruttura istituzionale per l'industrializzazione di tali paesi e l'organizzazione di incontri internazionali di esperti tesi a promuovere l'identificazione di nuove iniziative e la mobilitazione delle necessarie risorse finanziarie.

Riconversione industriale e industrializzazione del Terzo mondo

L'Assemblea generale dell'Onu il 21 dicembre 1976 sostenne, nella sua risoluzione n. 31/163, la necessità d'incoraggiare la riconversione di certi settori industriali nei paesi ad economia avanzata e il trasferimento delle relative produzioni verso i paesi in via di sviluppo, e a tal fine richiese all'Unido di studiare il problema attraverso un'opportuna ricerca sulle potenzialità di tale riconversione e sulle capacità ricettive delle nuove specializzazioni industriali da parte dei paesi emergenti.

Nel 1976 erano stati condotti dall'Unido una serie di studi preliminari che avevano esaminato le potenzialità di riconversione in otto paesi industrializzati ad economia di mercato. Nonostante la ristrettezza del campione di imprese esaminate e le differenze rilevate nei diversi paesi, è utile qui riportare alcune indicazioni scaturite da queste indagini¹⁰:

a) È stato riscontrato un certo interesse a trasferire tecnologie, capitali e/o altre risorse o servizi relativi ad una parte della produzione di talune imprese industriali, di media o grande dimensione, attraverso la costituzione di unità manifatturiere nei paesi in via di sviluppo;

b) Tali trasferimenti non comporterebbero la chiusura completa nei paesi sviluppati dell'attività produttiva nei settori indicati, ma sono piuttosto tesi a favorire un adeguamento continuo della struttura interna delle aziende, promuovendo una diversa localizzazione di parte dell'attività produttiva, dovuta a motivi derivanti dalla convenienza delle condizioni di produzione oppure (di fronte a restrizioni all'importazione da parte dei paesi in via di sviluppo) per facilitare l'accesso al mercato interno di quei paesi;

c) Le imprese di piccola dimensione, invece, offrirebbero prevalentemente tecnologia e la riconversione sarebbe un mezzo per una più ampia ed economica utilizzazione di tale tecnologia, senza comportare l'abbandono dei programmi di produzione precedentemente in atto;

d) I paesi in via di sviluppo preferiti dalle imprese disposte a riconvertire e trasferire attività industriali sarebbero quelli a più elevato livello d'industrializzazione, con un mercato interno più vasto o con forza lavoro efficiente;

¹⁰ *Redeployment of industries from developed to developing countries: studies undertaken by UNIDO*, Unido, ID/B/199, 28 March 1978, pp. 6 e ss.

e) Solo in alcuni casi le offerte di riconversione e di trasferimento di attività erano collegate alla reimportazione dei prodotti da parte della stessa impresa che trasferisce le capacità produttive;

f) Le potenzialità di riconversione sono state trovate praticamente in tutti i settori industriali, e non solo nei settori in crisi strutturale (in taluni casi i settori in crisi strutturale offrono minori potenzialità di riconversione perché la riconversione è già stata ampiamente realizzata o perché le condizioni della domanda internazionale per quei prodotti si stanno eccessivamente deteriorando);

g) Poiché la riconversione attuata attraverso modificazioni della divisione internazionale del lavoro, implica la necessità che le strutture produttive trasferite continuino a rifornire i mercati dei paesi sviluppati, molte imprese interessate al trasferimento non sono in condizioni di assicurare la commercializzazione dei prodotti nel mercato di origine e la conseguente reimportazione dei prodotti in questione;

h) La facilitazione del processo di riconversione e di trasferimento di attività industriali sembrerebbe richiedere — per superare impedimenti vari e carenze motivazionali — risorse finanziarie aggiuntive, misure politiche e altre attività di sostegno (quali quelle di natura promozionale e una sistematica identificazione di occasioni concrete) sia da parte dei singoli governi che dei loro raggruppamenti regionali; obiettivo di tali misure dovrebbe essere la facilitazione del trasferimento delle risorse, l'accesso ai mercati interni e l'aggiustamento della propria struttura industriale.

A seguito di questi primi risultati l'Unido iniziò nel 1977 una serie di studi sui probabili cambiamenti strutturali nei settori industriali dei paesi sviluppati: questi studi sono in corso di realizzazione in stretto contatto con i diversi centri nazionali di ricerca economica.

Allo stesso tempo l'Unido ha avviato l'analisi di un certo numero di casi di trasferimenti di attività industriali già realizzati in Africa e in America latina al fine di identificare i problemi che i paesi in via di sviluppo debbono affrontare per ricevere ed assorbire progetti di riconversione, ed esaminarne gli effetti sul processo di industrializzazione. Da tali studi sono emerse alcune indicazioni che qui sintetizziamo:

le attività industriali trasferite dipendono in gran parte dalle decisioni delle imprese industriali che effettuano la riconversione, anche se possono essere notevolmente influenzate dalla politica dei paesi riceventi (misure tariffarie, bilancia dei pagamenti, tassi di cambio, misure fiscali, politica creditizia, infrastrutture fisiche, programmi formativi, ecc.);

il trasferimento delle attività industriali destinate a rifornire i mercati interni viene per lo più realizzato attraverso le diverse formule di assistenza tecnica, concessione di brevetti, progetti «chiavi in mano», investimenti diretti e contratti di gestione;

alcuni fattori critici per tali trasferimenti sono il livello fattibile di produzione, la disponibilità di manodopera qualificata e l'accesso alla tecnologia (nel caso di attività sostitutive di importazione segnaliamo in particolare la difficoltà ad usufruire delle necessarie economie di scala, l'adattabilità della tecnologia alle condizioni locali, le carenze dell'infrastruttura industriale e i problemi di manutenzione nel caso di attività destinate al mercato estero, ricordiamo problemi quali l'instabilità delle condizioni della domanda internazionale, il livello sofisticato della tecnologia, l'eccessiva concorrenza internazionale, la necessità di capacità manageriali particolari);

possibili fattori favorevoli al trasferimento sono la disponibilità di materie prime, di forza lavoro, di energia, l'accessibilità di nuovi mercati, i bassi costi di produzione;

esiste una differenza di fondo nell'approccio con il quale il paese ricevente e l'impresa straniera trasferente affrontano rispettivamente il problema della riconversione: per il paese ricevente si tratta essenzialmente di un trasferimento di tecnologia, di ottima utilizzazione della capacità produttiva disponibile o creabile con nuovi impianti, nel perseguimento di obiettivi quali l'aumento dell'occupazione o il miglioramento qualitativo, l'aumento delle esportazioni (e i conseguenti effetti benefici sulla bilancia dei pagamenti) e via di seguito; per l'impresa estera il problema di trasferire attività industriali è collegato alla possibilità di conseguire elevati livelli di profitti dalla tecnologia esistente, garantirsi una stabile domanda interna, stabili costi, un adeguato pagamento per il trasferimento stesso e la possibilità di riesportazione dei guadagni;

poiché spesso la riconversione si accompagna all'importazione di beni capitali da parte del paese ricevente, un ostacolo frequente è rappresentato dagli alti dazi doganali vigenti (altre restrizioni comunque legate al vincolo della bilancia dei pagamenti).

Le conclusioni che l'Unido trae da queste analisi sono particolarmente prudenti. La riconversione industriale e i conseguenti trasferimenti di attività verso i paesi in via di sviluppo non sono visti tanto come possibilità di breve periodo per promuovere l'industrializzazione di tali paesi, quanto come una componente del processo di più lungo periodo di crescita economica e industriale. A tal fine, tuttavia, l'Unido sottolinea la necessità di sottoporre a verifica i progetti di trasferimento di attività produttive in termini di costi e benefici per il paese ricevente, sia che i progetti trovino origine in iniziative di investimento promosse dal paese in via di sviluppo, sia che derivino da interessi identificati dal paese industrializzato: gli elementi rilevanti per tale valutazione sono naturalmente la scelta tecnologica, l'occupazione, l'impatto sociale, gli effetti per il commercio estero, gli effetti sulla formazione tecnica della manodopera.

Resta comunque la convinzione fondamentale dell'Unido che il pro-

cesso di industrializzazione dei paesi in via di sviluppo continuerà a basarsi per lo più sulle risorse interne di questi paesi. Ciò ridimensiona le preoccupazioni spesso sollevate nei paesi sviluppati sugli effetti negativi per questi ultimi (specialmente in termini di occupazione) della riconversione e del conseguente trasferimento di attività industriali nel Terzo mondo.

Questo ottimismo dell'Unido sarebbe giustificato dalla constatazione che il trasferimento di attività produttive, ad elevata intensità di manodopera, pur avendo determinato un aumento di importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo, non avrebbe prodotto rilevanti effetti negativi sull'occupazione globale delle economie avanzate, essendo compensato dall'aumento conseguente di esportazioni più sofisticate (specialmente di beni di investimento) provenienti dai paesi industrializzati. L'Unido sottovaluta quindi la presenza di strozzature in questi processi di adeguamento strutturale e le conseguenze sull'occupazione. Il motivo di questa posizione da parte dell'Unido è forse quello di considerare la diminuzione dell'occupazione in taluni settori specifici delle economie avanzate come conseguenza non del trasferimento e dell'industrializzazione dei paesi in via di sviluppo, quanto della preesistente tendenza alla saturazione della domanda mondiale per taluni specifici prodotti oppure dell'incremento dell'intensità di capitale delle tecnologie applicate in tali settori.

La riconversione industriale diviene quindi uno dei modi in cui si realizzano i trasferimenti di risorse verso i paesi in via di sviluppo, nell'ambito del quadro più generale della cooperazione industriale internazionale.

Per la valutazione e la previsione delle modificazioni in corso nello sviluppo industriale mondiale l'Unido ha anche predisposto un «modello di cooperazione industriale mondiale», in corso di definizione, il cui obiettivo è quello di riuscire ad inquadrare in modo sistematico le politiche industriali dei diversi paesi, la loro compatibilità reciproca e nei confronti dei vincoli del sistema economico mondiale¹¹.

Una prima versione di questo modello distingue 11 regioni, circa 40 paesi e 177 gruppi di merci per l'analisi delle bilance commerciali. Si sta tentando altresì di elaborare una serie di modelli macroeconomici nazionali e, particolarmente, il collegamento degli stessi sulla base di modelli strategici di interdipendenze strutturali (un primo esperimento fu fatto collegando la Spagna e il Regno Unito).

L'Unido ha inoltre realizzato altre indagini sul problema della riconversione industriale, tese più specificatamente a promuovere passi concreti e progetti sperimentali.

A tal fine sono stati scelti quattro paesi sviluppati (Austria, Belgio, Svezia e Svizzera) e furono presi contatti con un certo numero di imprese industriali nei diversi settori, sottoponendo informazioni su possibilità di investimenti industriali esistenti in circa 50 paesi in via di sviluppo.

¹¹ *Unido Annual Report of the Executive Director 1977*, cit., pp. 92-93.

Ciò ha permesso di identificare, in forma sperimentale, una prima «procedura d'incontro», per favorire il trasferimento di attività produttive.

Tra gli strumenti di tale procedura è stata riconosciuta l'importanza degli incontri promozionali, tesi a favorire gli investimenti nei paesi in via di sviluppo o specificatamente focalizzati sul tema della riconversione industriale: tali incontri, infatti, permettono di identificare le organizzazioni interessate alla riconversione, e quindi facilitare l'avvio delle successive fasi per concretizzare il trasferimento.

Allo stesso tempo l'Unido sta per avviare un servizio permanente per l'identificazione delle fonti interne ed esterne per i progetti di finanziamento industriale, che potrà costituire uno strumento utile di mobilitazione delle risorse finanziarie necessarie per la riconversione e il relativo trasferimento di attività industriali nei paesi in via di sviluppo.

Trasferimento della tecnologia industriale

Si è visto che il problema della riconversione industriale e delle sue possibili ripercussioni nel Terzo mondo è considerato dall'Unido essenzialmente nell'ambito della problematica più generale del trasferimento di tecnologie. Quest'ultimo tema ha attratto particolarmente l'attenzione dell'Unido che lo ha impostato come un processo complesso articolato nelle seguenti componenti¹²:

la scelta delle tecnologie (le relative attività dell'Unido riguardano il programma delle tecnologie industriali appropriate, il miglioramento dei canali d'informazione tecnologica e la preparazione alla selezione delle tecnologie e degli impianti);

l'acquisizione delle tecnologie (di fronte all'ineguaglianza delle due controparti, l'Unido può svolgere attività tesa a facilitare la contrattazione collettiva delle tecnologie);

l'adattamento e l'assorbimento delle tecnologie (per le quali l'enfasi dell'Unido è data alla formazione professionale).

Per quanto riguarda il problema delle scelte tecnologiche, l'Unido è incaricata della realizzazione del Programma cooperativo di azione sulla tecnologia industriale appropriata, che dovrebbe fornire un quadro generale entro il quale i paesi in via di sviluppo possono trovare i criteri più adeguati per le decisioni attinenti il tipo di tecnologia da applicare. Un apposito Comitato, denominato Gruppo consultivo sulla tecnologia industriale appropriata, operante nell'ambito dell'Unido ha posto l'accento sul necessario legame che deve esistere fra le tecnologie «appropriate» e la strategia

¹² Unido, *Development and transfer of industrial technology*. Industrial Development Board, ID/B/206, 13 April 1978.

generale per lo sviluppo industriale, legame la cui esistenza costituisce l'unica garanzia perché qualsiasi intervento in questo settore abbia un impatto significativo per i paesi del Terzo mondo.

Il modello di sviluppo industriale seguito finora da questi paesi è stato quello sperimentato dalle economie già industrializzate: se ciò ha permesso ad alcuni paesi emergenti di dotarsi di una prima infrastruttura industriale moderna in grado di procedere verso un'ulteriore crescita, è da rilevare che spesso questo tipo di sviluppo industriale ha tenuto scarsamente conto delle necessità fondamentali di questi paesi, sia in termini socio-economici che anche tecnologici, con la conseguenza inevitabile che il settore industriale moderno continua a rappresentare una frangia modesta dell'economia di questi paesi, con benefici limitati (in termini di reddito e di occupazione) per i settori più poveri delle popolazioni locali (specialmente nelle aree rurali).

È convinzione dell'Unido¹³ che lo sviluppo del settore industriale moderno deve continuare per evitare l'isolamento del Terzo mondo dalla società industriale moderna e dalla sua crescente interdipendenza, specialmente per quei settori quali l'acciaio, la meccanica, la petrolchimica, i fertilizzanti, ecc. i cui prodotti da un lato possono essere ottenuti soltanto con una tecnologia relativamente sofisticata, e dall'altro sono necessari per soddisfare in primo luogo la domanda interna di fattori produttivi fondamentali per lo sviluppo e in secondo luogo per permettere una diversa collocazione internazionale dei paesi emergenti.

Allo stesso tempo, però, i vincoli collegati alla qualità della manodopera e alla disponibilità di capitali impongono l'individuazione di altri settori manifatturieri ove le condizioni tecnologiche siano più confacenti alle esigenze dei paesi in via di sviluppo. L'esistenza di una tecnologia appropriata va comunque considerata sia nel settore industriale moderno, per favorire l'ampliamento della gamma di scelte tecnologiche che permettano di tener conto di fattori di adattabilità alle condizioni locali (incluso fra questi fattori, oltre a quelli economici, anche le possibilità di progresso autonomo di tecnologie locali), sia per il settore «decentralizzato» dell'industria (che sia in grado cioè di coinvolgere la gran massa della popolazione, anche in ambiente rurale), ove occorre verificare le possibilità di applicazione di tecnologie a maggiore intensità di lavoro, o già in uso in epoche anteriori nei paesi attualmente industrializzati, oppure nuove tecniche scaturite da apposita attività di ricerca.

Sostanzialmente il Programma cooperativo di azione comprende:

- a) valutazione e confronto fra tecnologie industriali alternative;
- b) promozione della ricerca tecnologica;

¹³ Unido, *Follow-up of the Cooperative Programme of Action on Appropriate Industrial Technology*, Industrial Development Board, Report by the Executive Director, ID/B/207, 21 April 1978.

- c) raccolta e diffusione dell'esperienza pratica;
- d) applicazione della tecnologia allo sviluppo rurale;
- e) tecnologie per fonti energetiche alternative;
- f) politiche nazionali e internazionali collegate al problema della tecnologia industriale appropriata;
- g) infrastrutture istituzionali necessarie per lo sviluppo di tecnologie appropriate;
- h) programmi di formazione sulla tecnologia industriale appropriata.

Sul punto *a*) l'Unido è impegnata insieme all'Ilo (International Labour Organization) nella preparazione di memorie tecniche su specifici prodotti (due primi prodotti selezionati sono il riso e lo zucchero per i quali si sono identificati i relativi processi di raffinazione, individuando procedimenti alternativi).

Numerosi progetti di ricerca sono in corso di elaborazione in collaborazione con altri paesi «donatori» o utilizzatori nei settori piú diversi (meccanica, gomma naturale, lubrificanti industriali, oli vegetali ecc.).

Realizzazioni sperimentali sono state realizzate in molti paesi nel settore farmaceutico (con impianti «multi-purpose» di piccole dimensioni), per l'utilizzazione di piante medicinali, nella fusione dell'alluminio e nella sua utilizzazione per sostituire altri materiali (specialmente metalli non ferrosi pesanti), nei settori dei metalli da costruzione e dei prodotti plastici per l'agricoltura.

Strettamente connesso all'ampliamento della gamma delle tecnologie alternative è il problema di facilitare un piú ampio e rapido flusso di informazioni. L'attività informativa dell'Unido su aspetti pratici attinenti la tecnologia industriale è stata a lungo svolta dal Servizio informazioni industriali (Industrial Inquiry Service) dell'Unido, finché — a partire dal 1° luglio 1977 — non è stato varato un programma pilota, la cui durata sperimentale iniziale prevista è di 18 mesi, denominato Banca dell'informazione industriale e tecnologica (Intib), che intende offrire uno strumento piú adeguato rispetto al Servizio informazioni.

Per ora l'Intib è in fase di approntamento: solo per quattro settori sono disponibili approfondite informazioni.

Dal 1977, inoltre, l'Unido pubblica periodicamente informazioni sulle esperienze pilota (specie per le tecnologie appropriate) mediante la serie «Development and Transfer of Technology» (Dtt).

Per quanto attiene al problema dell'acquisizione di tecnologia, l'Unido ha già realizzato la pubblicazione di diversi manuali tesi a facilitare il miglioramento delle capacità di negoziazione di funzionari governativi o di imprenditori del Terzo mondo nella fase di richiesta di tecnologia¹⁴, ai qua-

¹⁴ Fra gli altri si vedano: *Manual on the Establishment of Industrial Joint-Venture Agreements in Developing Countries* (U.N. publications Sales No 71.II.B.23), *Guidelines for*

li sta per aggiungere una nuova pubblicazione in corso di preparazione: «Guidelines for the evaluation and screening of transfer of technology agreements».

Speciali programmi formativi su questi temi sono stati varati dall'Unido.

Intensa è stata infine l'attività direttamente rivolta ad affrontare i problemi attinenti la proprietà industriale (cioè i proventi) e le loro conseguenze sul trasferimento di tecnologia: l'Unido in questo settore ha svolto per lo più un ruolo di mediazione e di sollecito di incontri internazionali per facilitare la risoluzione di problemi concreti eventualmente ricorrenti in fase di negoziazione.

the Acquisition of Foreign Technology in Developing Countries with Special Reference to Technology Licence Agreements (U.N. publications Sales No. 73.II.B.1).

VI. Il Centro per lo sviluppo industriale (Csi)

Finalità generali

Nell'ambito delle più recenti forme di cooperazione industriale verso il Terzo mondo a carattere regionale, il Centro per lo sviluppo industriale (Csi) costituisce un esempio significativo degli sforzi compiuti in questo settore da parte della Comunità.

Come è noto uno dei settori più importanti della Convenzione di Lomé, firmata il 28 febbraio 1975 da 52 paesi Acp (Africani, Caraibici e Pacifici) e della Cee, è quello di un più preciso impegno della Comunità europea a favore della industrializzazione dei paesi Acp.

A tal fine, la Convenzione prevede la costituzione di un apposito Comitato di cooperazione industriale, composto da rappresentanti dei paesi della Comunità europea, dalla Commissione della Cee, dalla Banca europea per gli investimenti e da rappresentanti di 15 paesi Acp, il cui compito è quello appunto di orientare la politica di cooperazione industriale Cee-Acp, utilizzando un organismo operativo, il Csi.

In particolare, il Comitato per la cooperazione industriale — che è sottoposto alla sorveglianza del Comitato degli ambasciatori (composto dai rappresentanti permanenti dei paesi della Cee e dagli ambasciatori dei paesi Acp), e che risponde in ultima analisi al Consiglio dei ministri Cee-Acp (cioè dal Consiglio dei ministri degli affari esteri degli stati firmatari della Convenzione di Lomé) — è preposto alle seguenti funzioni:

vigila sull'applicazione di quanto dispone la Convenzione relativamente alla cooperazione industriale;

esamina i problemi attinenti alla cooperazione industriale che i paesi firmatari gli sottopongono, suggerendo eventualmente le soluzioni più convenienti;

opera un'azione di controllo sull'attività del Csi, rendendone conto periodicamente con le opportune raccomandazioni al Comitato degli ambasciatori e, per mezzo di quest'ultimo, al Consiglio dei ministri Cee-Acp.

Il Centro per lo sviluppo industriale (Csi), ufficialmente creato il 21 dicembre 1976 con sede a Bruxelles, costituisce il braccio operativo della Convenzione di Lomé per la cooperazione industriale, ed ha i seguenti compiti istituzionali:

raccogliere e diffondere informazioni sulle condizioni e sulle possibilità di cooperazione industriale sia nella Cee che presso i paesi Acp;

promuovere e realizzare indagini sulle potenzialità concrete di sviluppo industriale dei paesi Acp, tenendo conto delle caratteristiche specifiche di questi paesi e quindi della necessità di adeguamento delle tecnologie;

fornire specifici servizi di assistenza industriale e informazioni su aspetti tecnologici specifici;

favorire l'individuazione di quei programmi di formazione e di ricerca applicata sia presso la Comunità che nei paesi Acp, immediatamente connessi con lo sviluppo industriale degli stessi paesi Acp.

Il Csi quindi nasce come un organismo di natura espressamente pratica. I suoi interventi dovrebbero mirare a facilitare realizzazioni industriali concrete. In particolare, nelle intenzioni dichiarate dal suo direttore, M. Theysen, il Csi persegue i seguenti obiettivi:

stabilire un nuovo modello di cooperazione industriale fra i paesi Acp e la Cee;

favorire il trasferimento tecnologico industriale dall'Europa verso i paesi Acp;

identificare le possibili fonti di finanziamento per progetti specifici di investimenti industriali;

fornire l'adeguata assistenza ai paesi Acp nella fase di scelta delle tecnologie più appropriate.

Struttura interna e settori di attività del Csi

Sottoposto alla tutela del Comitato di cooperazione industriale, il Csi appare come un organismo completamente autonomo, cogestito dai paesi Acp e dalla Cee. Il vertice del Csi è costituito dal direttore e da un direttore aggiunto, che nel loro insieme rappresentano la Direzione del Csi: quest'ultima è responsabile della gestione e del controllo delle attività del Centro, oltre che della ordinaria amministrazione (per la quale utilizza una sotto-sezione per gli affari generali e per il personale). E' compito della Direzione del Csi provvedere alla programmazione dell'attività, al collega-

mento con gli organi della Cee, con le diverse istituzioni pubbliche e private dei paesi membri della Cee stessa e con i vari organismi internazionali. Promuove incontri con gruppi finanziari europei che possono essere interessati a fornire fondi necessari ad alimentare gli investimenti industriali nei paesi Acp.

Il Direttore del Csi — nominato dal Comitato per la cooperazione industriale — è assistito inoltre da un Consiglio consultivo, incaricato di offrire pareri consultivi su richiesta del direttore stesso o sottoporgli questioni comunque concernenti il Csi. Il Consiglio consultivo è composto da 12 membri (9 per la Cee e 3 per gli Acp) in rappresentanza dei settori economici, nominati a loro volta dal Comitato per la cooperazione industriale.

Il Csi è articolato in tre dipartimenti o divisioni, rispettivamente per:

- a) informazioni, documentazione e coordinamento;
- b) promozione di progetti industriali e commerciali;
- c) formazione, trasferimento della tecnologia e servizi di divulgazione.

La prima divisione ha il compito di analizzare e diffondere sistematicamente agli operatori economici le informazioni riguardanti le prospettive della cooperazione industriale nei diversi paesi Acp. Come primo obiettivo tale divisione ha provveduto ad accertare l'esistenza delle istituzioni di promozione industriale e per il trasferimento della tecnologia che agiscono sia in Europa che nei paesi Acp.

Al fine di favorire un più facile accesso alle informazioni tecniche e scientifiche attinenti agli investimenti industriali (comprese quelle riguardanti i brevetti), questa divisione mantiene un collegamento diretto con il sistema «Euronet».

La seconda divisione, per la promozione dei progetti rappresenta il fulcro dell'attività del Csi. Provvede all'analisi delle politiche industriali dei vari paesi Acp, ne verifica le condizioni esistenti e le possibilità per varare iniziative di cooperazione. Procedo quindi all'identificazione di progetti di sviluppo industriale, raccogliendo le proposte avanzate dagli stessi paesi Acp; stabilisce i necessari contatti fra imprese industriali, associazioni di categoria sia dei paesi della Cee che degli Acp. Valuta le proposte di progetti industriali, così identificate, elabora gli studi di prefattibilità su taluni di tali progetti, e ne promuove la realizzazione (specialmente nei settori ove prevale la piccola e media industria, o lì ove è possibile individuare un interesse regionale per più paesi Acp). Prepara i piani di finanziamento di tali iniziative per facilitarne la presentazione agli istituti finanziari, e offre infine tutta l'assistenza necessaria nella fase esecutiva del progetto (dalla negoziazione degli accordi al finanziamento, dalla scelta delle forniture alla gestione). Fornisce inoltre l'assistenza tecnica e finanziaria a favore di imprese industriali già esistenti nei paesi Acp che ne facciano richiesta.

Infine la terza divisione, per la formazione e il trasferimento di tecnologia, promuove le seguenti iniziative:

organizzazione di seminari a carattere regionale per favorire la divulgazione dei programmi operativi del Centro negli ambienti interessati alla politica industriale dei paesi Acp.;

organizzazione di programmi di formazione professionale di personale tecnico e direttivo necessario per la realizzazione dei progetti;

organizzazione di un servizio di consulenza industriale a favore dei paesi Acp per favorire la nascita di accordi di collaborazione con imprese europee che permettano la valorizzazione di risorse dei paesi Acp ai fini dell'industrializzazione.

La fonte finanziaria che garantisce il funzionamento del Csi è il Fondo europeo di sviluppo (Fes) che concede annualmente a tal fine un contributo finanziario. Naturalmente tale contributo non intende fornire i mezzi necessari per sostenere gli investimenti industriali che lo stesso Csi promuove. Lo sviluppo industriale dei paesi Acp trova una fonte finanziaria nell'ambito delle strutture comunitarie europee in due canali alternativi: il Fes stesso, che può fornire sia contributi a fondo perduto che prestiti di lunga durata a tasso speciale d'interesse (1% per 40 anni, con dilazione iniziale di 10 anni); e la Banca europea per gli investimenti (Bei), che concede prestiti (normalmente a 10-15 anni) sui quali il Fes può contribuire con un abbuono interessi del 3% (in tal caso il tasso finale applicato si aggira intorno al 5-6,5%). La Bei ha inoltre il compito di gestire gli stanziamenti Fes per operazioni in capitali di rischio previsti nella Convenzione di Lomé. Al luglio 1978 gli impegni nel settore industriale nei paesi Acp risultavano essere di circa 369,1 milioni di Uce, articolati nel modo seguente:

prestiti ordinari della Bei:	144,5
capitali di rischio:	49,6
sovvenzioni Fes (inclusi contributi agli interessi):	84,9
prestiti speciali Fes:	90,1

La presenza di rappresentanti della Commissione Cee e della Bei nel Comitato per la cooperazione industriale dovrebbero fornire il collegamento politico tra gli orientamenti del Csi, organo di promozione industriale, e le fonti di finanziamento delle iniziative industriali (Fes e Bei).

Problemi aperti per il Csi

Il Csi aveva attirato le aspettative di molti, al momento della firma della Convenzione di Lomé, ed ora — proprio mentre si sta negoziando il rinnovo di quest'ultima — è oggetto di numerose critiche.

Occorre sottolineare, tuttavia, l'atmosfera difficile che ha accompagnato la nascita di questo organismo, come è dimostrato sia dal ritardo con il quale si è provveduto all'approvazione dello statuto e delle modalità di

funzionamento del Centro stesso (avvenute soltanto alla fine del 1976), che dai contrasti, non ancora sopiti, circa il ruolo autonomo del Csi rispetto agli organismi finanziari della Comunità europea, cioè rispetto al Fes e alla Bei.

Ritardi e incertezze gestionali non ci permettono di poter contare su di una lunga esperienza maturata da parte del Csi, per cui risulta estremamente difficile avanzare critiche fondate sul funzionamento di questo organismo, depurate dalle circostanze particolari che hanno caratterizzato l'avvio della sua attività, tanto più di fronte ad un negoziato in atto che potrà modificare la configurazione o le prospettive del Centro stesso.

Tuttavia, sembra sia opportuno qui riportare alcuni elementi critici di generale accettazione che colgono aspetti di indubbio interesse.

In primo luogo la struttura del Csi è nata senza una chiara definizione della sua collocazione e della sua sfera d'azione. Infatti, se da un lato la Convenzione di Lomé gli attribuisce una serie di obiettivi ambiziosi, dall'altro la pratica applicazione ha portato alla costituzione di un organismo in cui domina l'incertezza sulla sua sfera di autonomia, sui suoi criteri strategici, e sulle sue modalità operative.

Per quanto riguarda l'autonomia del Csi, essa — pur confermata dalla sua configurazione formale — è stata spesso messa in discussione sul piano pratico. Infatti la promozione autonoma degli investimenti industriali ha trovato un condizionamento nel fatto che le principali fonti di finanziamento di questi stessi investimenti, da parte europea, sono al di fuori del Csi, ma risiedono appunto nel Fes e nella Bei, e il coordinamento tra i tre centri decisionali non è sempre facile a realizzare (e comunque è vincolante per l'autonoma gestione del Csi stesso). Si è reclamata la impossibilità di poter provvedere al diretto finanziamento di iniziative, pur ritenute valide, di fronte al muro istituzionale che limita la capacità d'intervento del Csi alla fase di pre-investimento in termini più che altro promozionali. È in questa direzione, d'altronde, che gli stessi paesi Acp hanno avanzato la richiesta, in fase di rinegoziazione della Convenzione, di un apposito fondo per lo sviluppo industriale da far gestire al Csi, per dotare non solo di maggiore mezzi finanziari questo settore, ma anche di canali di utilizzazione degli stessi più direttamente connessi con una politica di cooperazione industriale congiuntamente concordata. Non sembra, allo stato attuale per lo meno, che questi miglioramenti potranno essere facilmente introdotti.

A ciò si aggiunge l'incertezza sui criteri strategici seguiti dal Csi, che mentre in sede di dichiarazioni di principio enfatizza il ruolo delle tecnologie appropriate e delle piccole e medie imprese, nella pratica operativa sembra aver seguito orientamenti diversi: sono sintomatiche a tal punto le difficoltà incontrate dal Csi a varare progetti che richiedano investimenti inferiori ai due milioni di dollari. La giustificazione che ne viene data sottolinea generalmente la necessità di dover badare alla finanziabilità dei progetti; quest'ultima a sua volta è collegata alla redditività degli investimenti e, ag-

giungeremo, ai criteri seguiti dagli organismi finanziatori. Ne è conseguita una concentrazione delle iniziative nei paesi a più elevato grado di industrializzazione, nonostante che l'auspicata enfasi sull'industria di base, sull'agroindustria e sullo sfruttamento industriale dell'energia, come settori trainanti di un'industrializzazione di paesi a struttura prevalentemente rurale, abbia creato aspettative per interventi più diffusi nel quadro economico dei paesi Acp.

Le difficoltà fraposte dalla carenza di fondi autonomi di finanziamento per gli investimenti industriali, e la genericità degli orientamenti del Csi hanno posto perciò le premesse per risultati non certo incoraggianti.

Non sono mancati rilievi anche sulle modalità di funzionamento del Csi che avrebbe spesso perduto le caratteristiche di un organismo pubblico promotore di iniziative di sviluppo industriale indirizzate a soddisfare esigenze prioritarie, per limitarsi con frequenza ad una mera mediazione, secondo uno stile nettamente privatistico, fra paese Acp e investitore europeo, con la conseguenza che il Csi si trova a dover svolgere il ruolo di mero incontro di una «domanda» di cooperazione industriale (che spesso è un semplice elenco di progetti dedotti dai piani nazionali di sviluppo) con una «offerta» di cooperazione costituita per lo più da una «vendita» di progetti impiantistici prefabbricati, avulsi da considerazioni di adeguamento tecnologico ed estranei ad un calcolo di razionalità strategica.

A queste carenze il Csi sta cercando di far fronte allargando il concetto di «offerta» di cooperazione industriale, predisponendo appositi «progetti modulari» in grado di adattarsi alle esigenze dei paesi Acp con maggiore flessibilità.

L'elaborazione di appositi profili industriali da mettere a disposizione dei paesi potenzialmente interessati dovrebbe costituire la premessa per facilitare l'innesto di informazioni necessarie per valutare l'interesse di determinate iniziative industriali. Al mancato approfondimento del tema delle tecnologie appropriate il Csi intende ovviare creando presso gli stessi Acp (a livello sub-regionale) dei centri di tecnologia il cui ruolo dovrebbe essere appunto quello di studiare e sviluppare tali tecnologie, identificando e preparando nuovi progetti pilota, formando personale tecnico in grado di ripetere le esperienze-pilota condotte, promuovendo la fabbricazione di materiali componenti, la manutenzione degli impianti e lo sviluppo concertato di piccole e medie imprese, anche in posizione di sub-appalto rispetto ad installazioni produttive centrali (favorendo in tal modo la diminuzione dell'investimento necessario in capitale fisso).

Il successo di simili sforzi è comunque condizionato al superamento di talune carenze di fondo che vanno al di là delle insufficienze del Csi, ma che piuttosto si riferiscono alla difficoltà di formulare una politica industriale comunitaria, e quindi una linea strategica di cooperazione industriale nei confronti del Terzo mondo da parte europea.

Il miglioramento della rete informativa del Csi, finora particolarmente carente, il potenziamento finanziario del Centro, il varo di nuove iniziative per favorire il trasferimento tecnologico e il suo adeguamento alla realtà socio-economica dei paesi Acp dovranno perciò essere fondati su di una consapevolezza a livello comunitario dell'evoluzione in atto nella divisione internazionale del lavoro industriale, individuando i mezzi tra processi di riconversione nell'industria europea e i canali piú opportuni per uno sviluppo industriale congiunto e coerente dei paesi Cee-Acp.

Parte terza

La cooperazione industriale nell'esperienza bilaterale

VII. La cooperazione industriale del Canada

Premessa

I rapporti di cooperazione industriale che i singoli paesi industrializzati stabiliscono con il Terzo mondo sono fortemente condizionati dalle peculiarità dei rapporti politici ed economici che bilateralmente si sono stabiliti nel corso della storia degli ultimi cento anni. Ciò rende il riferimento ad esperienze straniere di minore utilità per un'analisi delle possibilità di cooperazione del nostro paese.

Ciò non di meno, alcuni aspetti delle vicissitudini della cooperazione industriale vissute da altri paesi ci sono sembrati di particolare interesse ai nostri fini. A tale scopo, tuttavia, anziché procedere ad una raccolta indiscriminata di sistemi bilaterali di cooperazione industriale, si è preferito fare una selezione preventiva, presentando qui soltanto alcuni casi che ci sono sembrati di maggiore interesse.

Tre paesi sono stati scelti: Canada, Svezia e Giappone. Sono a tutti note le differenze tra queste aree e l'Italia, tuttavia ci è sembrato che per alcuni aspetti esse fossero degne di costituire degli utili punti di riferimento: in primo luogo si tratta di paesi non dotati di un passato coloniale; in secondo luogo tali paesi hanno assunto un ruolo spesso esemplare (nei primi due casi certamente) nei rapporti con il Terzo mondo; in terzo luogo il tema della cooperazione industriale ha costituito oggetto di particolare riflessione nei primi due paesi, favorendo ricerche analoghe a quella promossa in Italia dal Ministero degli affari esteri e addivenendo ad alcune sperimentazioni pilota di un certo interesse; infine, per quanto riguarda il Giappone per lo meno (ma gradualmente anche per gli altri due paesi), l'interesse a stabilire dei rapporti economici con i paesi in via di sviluppo di reciproco vantaggio costituisce una motivazione sempre più presente in questi paesi nell'orientare i legami di cooperazione industriale, anche quando questi attengono alla sfera dell'aiuto pubblico allo sviluppo.

Per motivi di completezza, tuttavia, si è voluto integrare le schede sui tre paesi sovramenzionati con un ulteriore capitolo che riporta le caratteristiche di taluni organismi di cooperazione finanziaria e industriale operanti in altri paesi industrializzati: si avrà così un'idea abbastanza ampia della varietà di strumenti d'intervento esistente presso gli altri paesi Ocse, varietà che ha senz'altro favorito una maggiore presenza di tali economie nella promozione di nuovi rapporti di cooperazione industriale di quanto non sia stato permesso finora al nostro paese, pur in presenza di un notevole interesse da parte italiana a svolgere un ruolo primario in questo settore.

I rapporti economici del Canada con il Terzo mondo

Per comprendere il quadro dei rapporti tra Canada e Terzo mondo, occorre forse partire dalla posizione di particolare vantaggio di cui gode questo paese rispetto ad altri paesi industrializzati. Dotata di abbondanti risorse naturali, anche energetiche, e di potenzialità produttive notevoli nel settore alimentare, l'economia canadese — pur risentendo direttamente in minima misura degli aumenti del prezzo del petrolio del 1973-74 — ha comunque sofferto anch'essa del successivo rallentamento della produzione con conseguente aumento della disoccupazione in condizioni di sostenuta inflazione. Negli ultimi anni, inoltre, il Canada ha visto peggiorare la sua situazione dei pagamenti con l'estero, cui si è aggiunto il mutamento che ha visto il Canada diventare importatore netto di petrolio. Il recupero più recente dell'economia canadese ha comunque potuto contare sulla consistente dotazione di risorse naturali. Da questo punto di vista il Canada si trova spesso in posizione concorrenziale con diversi paesi in via di sviluppo.

I bruschi aumenti dei prezzi subiti da alcuni prodotti primari in questi ultimi anni si sono tradotti spesso in vantaggi per l'economia canadese; la penuria di prodotti alimentari sul mercato mondiale ha permesso inoltre un'espansione notevole delle esportazioni cerealicole canadesi, essendo il Canada uno dei quattro paesi nel mondo che sono esportatori netti di prodotti alimentari nella zona temperata.

Questa posizione di particolare stabilità e benessere di fronte alle attuali crisi dell'economia mondiale sono comunque legate al mantenimento ed al miglioramento dei rapporti internazionali di scambio e hanno spiegato il crescente impegno di questo paese per favorire un ruolo sempre maggiore dei paesi del Terzo mondo.

Occorre tuttavia considerare che i rapporti del Canada con questi ultimi paesi hanno una storia relativamente breve e di modesta entità. La mancanza di un passato coloniale e la natura tipica di potenza di medio livello non hanno posto le premesse per un'eredità di legami differenziati ed ampi con le regioni in via di sviluppo così come invece accade ad altri paesi industrializzati.

Le importazioni canadesi dai paesi in via di sviluppo hanno rappresentato nel 1971-75 il 12% del totale delle importazioni del Canada (contro il 53,1% del Giappone, il 35,3% degli Stati Uniti ed il 21,8% della Cee)¹.

Queste cifre vengono ulteriormente confermate da un altro dato: le importazioni canadesi di prodotti manufatti dal Terzo mondo sono solo il 3% degli acquisti di tali prodotti effettuati dal Canada sul mercato mondiale (contro il 27,2% per il Giappone, il 16,3% per gli Stati Uniti e il 5,9% per la Cee). La modesta incidenza delle importazioni dal Terzo mondo per l'economia canadese trova comunque un correttivo nel tasso consistente di crescita stimato pari al 24% annuo per il decennio 1966-75 (nel quinquennio 1966-70 la percentuale delle importazioni globali provenienti dal mondo in via di sviluppo era solo dell'8,8%, contro il 12% del quinquennio successivo), anche se questi aumenti sono per lo più dovuti al ruolo crescente delle importazioni dal Medio Oriente.

Appare perciò una relativa autosufficienza del Canada dai rifornimenti provenienti dal Terzo mondo (che costituiscono solo il 2% delle esportazioni globali di quest'ultimo): che è la chiara conseguenza dell'abbondanza di risorse naturali di questo paese, mentre si nota — nonostante l'irrelevanza delle cifre assolute — una crescita sostenuta delle importazioni di prodotti finiti, come è giustificato dagli elevati costi di produzione che caratterizzano in generale un paese come il Canada a reddito elevato.

Analogamente le esportazioni canadesi si rivolgono solo nella percentuale dell'8% ai paesi in via di sviluppo: in particolare il 7,3% delle esportazioni di prodotti di base e l'8,5% delle vendite all'estero di manufatti. A confronto vediamo che tali percentuali sono rispettivamente del 33,8%, del 30,9% e del 35,2% per gli Stati Uniti, del 46,3%, del 53,2% e del 46% per il Giappone e del 17,5%, del 10,2% e del 19,2% per la Cee. I ritmi di crescita delle esportazioni verso i paesi in via di sviluppo sono stati pressoché costanti nel decennio 1966-1975, pari a circa il 17% annuo, con una forte accentuazione delle vendite in Medio Oriente (aumentate al tasso del 32% annuo) e ritmi più modesti per le altre regioni.

Articolando le esportazioni verso il Terzo mondo per regioni geografiche, vediamo al primo posto l'America latina seguita a distanza dall'Asia e ancora dal Vicino Oriente e dall'Africa. Vi è quindi una certa correlazione geografica tra i mercati di sbocco dell'economia canadese rispetto a quelli degli Stati Uniti, che fa pensare a probabili rapporti di interdipendenza fra i due paesi nordamericani nell'apertura commerciale verso l'estero.

La bilancia commerciale tra Terzo mondo e Canada è sempre stata a favore di quest'ultimo: nel quinquennio 1966-70 ad un volume di importazioni per 11.217 milioni di dollari Usa ha corrisposto un flusso di esporta-

¹ Conseil Économique du Canada, *Pour un commun avenir: une étude des relations entre la Canada et le pays en développement*, 1978, p. 50.

zioni verso i paesi emergenti per 12.429 milioni; nel quinquennio 1971-75 le importazioni hanno raggiunto i 24.513 milioni e le esportazioni i 25.543 milioni.

Oltre all'attività di scambio, i rapporti economici del Canada con il Terzo mondo si manifestano anche attraverso gli investimenti diretti realizzati nei paesi in via di sviluppo: nel 1974 lo stock di investimenti diretti canadesi in tali paesi ammontava a oltre i due miliardi di dollari, di cui circa l'85 % era rappresentato da investimenti realizzati da imprese di proprietà canadese. Tali investimenti sono localizzati prevalentemente in America latina (Brasile), nelle Antille e nelle Bermude, anche se si nota un incremento notevole degli investimenti in Asia in questi ultimi anni. L'incremento di tali investimenti è stato di 193 milioni di dollari Usa nel 1974, di 300 milioni nel 1975 e di 430 milioni nel 1976. Si tratta di cifre non irrilevanti: se si considera il rapporto tra il volume di investimenti ed il prodotto nazionale lordo il Canada si trovava nel 1976 al secondo posto mondiale dopo il Giappone, anche se tali investimenti rappresentavano solo il 6% circa del valore delle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo.

Struttura produttiva canadese, riconversione industriale e rapporti con il Terzo mondo

I legami che uniscono l'economia del Canada con il Terzo mondo non si limitano agli scambi commerciali tra regioni a diversa specializzazione merceologica, ma coinvolgono aspetti ben più profondi della struttura canadese e della sua evoluzione.

Già si è accennato in precedenza ad una delle caratteristiche del Canada come esportatore anche di prodotti primari. Ciò pone questo paese in una posizione rispetto alle economie in via di sviluppo tradizionalmente esportatrici di questo genere di prodotti, che è diversa da quella di altri paesi avanzati. Ma negli ultimi anni si è assistito, come è noto, ad un fenomeno nuovo: l'industrializzazione di alcuni paesi del Terzo mondo, che si sono affacciati «minacciosamente» sui mercati mondiali, ha costituito infatti una fonte di concorrenza anche per alcuni settori manifatturieri dell'economia canadese, grazie ai bassi salari delle economie in via di sviluppo, con effetti particolarmente sentiti nelle regioni del Québec ed all'est dell'Ontario. Questa concorrenza, per ora limitata ad alcuni paesi, probabilmente si diffonderà nel prossimo futuro anche ad altri paesi emergenti, specialmente a quelli a reddito più elevato e con una struttura industriale già in avanzato stato di sostituzione.

In uno studio predisposto recentemente dal Consiglio economico del Canada, si è cercato di misurare l'entità del fenomeno, per poter avere lumi

in termini di orientamenti politici nei rapporti col Terzo mondo². Furono analizzate le ripercussioni della concorrenza delle importazioni provenienti dai paesi in via di sviluppo sulla produzione manifatturiera canadese: agli inizi degli anni '70 su 900 settori industriali, 127 erano minacciati da questa concorrenza. I paesi piú temibili, per ordine decrescente di penetrazione commerciale nel Canada, erano: Hong Kong, Corea del Sud, Taiwan, Brasile, Cina, Messico, Singapore, Porto Rico, India, Israele, Filippine, Malesia, Pakistan.

Oltre ai prodotti alimentari tropicali, le importazioni da questi paesi, per quanto concerne le produzioni industriali, riguardavano principalmente sei composti merceologici: prodotti in cuoio, tessili, maglieria, abbigliamento, alcuni sottosettori degli apparecchi elettrici, alcuni sottosettori dei prodotti diversi quali gli articoli sportivi ed i giocattoli. Concentrando l'attenzione su questi sei settori si è visto che essi coinvolgevano in generale nel 1971 circa 250.000 addetti, equivalenti al 15% dei lavoratori dell'industria, ed al 3% dell'occupazione totale in Canada.

Nelle regioni piú interessate a questo fenomeno di concorrenza (Québec e Ontario orientale), numerose sono le imprese in questi settori, ad alta intensità di manodopera e tecnologia standardizzata. Se si approfondisce la struttura dell'occupazione nelle tre piú grandi città di queste regioni (Montreal, Toronto e Winnipeg), circa il 5% dell'occupazione totale è impiegato nei sei settori piú vulnerabili. La percentuale sale al 7% per la sola Montreal, ove il settore maggiormente in crisi è l'abbigliamento, che occupa manodopera generalmente a basso indice di scolarità, per lo piú femminile, con scarse capacità di riqualificazione (anche se l'elevata incidenza di immigrati può essere un elemento positivo, trattandosi di manodopera piú mobile, sia sul piano geografico che settoriale).

Il governo federale ed i governi provinciali canadesi, di fronte a questi problemi, che sia pur limitati (rispetto ad analoghe situazioni di altri paesi industrializzati) sono senz'altro gravi sul piano sociale, hanno già provveduto ad incentivare i lavoratori dei settori e delle regioni piú vulnerabili verso la mobilità settoriale e geografica, varando iniziative per la riqualificazione professionale dei lavoratori interessati.

A livello di politica generale, comunque, il Canada si trova essenzialmente di fronte a tre alternative possibili: la difesa ad oltranza dell'occupazione nei settori e nelle regioni piú colpite, mediante un regime protezionistico ai danni delle importazioni di manufatti dal Terzo mondo; oppure l'abbandono radicale dei settori colpiti (con apertura immediata delle frontiere), favorendo lo spostamento massiccio di manodopera verso altre regioni e settori produttivi (pur a costo di gravi disagi e attriti sociali ed economi-

² Roy A. Mathews - Francis Mowbray, *Canadian Industry and the Challenge of Low Cost Imports*, 1978 (a cura dell'Economic Board of Canada).

ci); oppure l'adozione di una strategia vigorosa di adattamento della struttura industriale delle regioni piú colpite, mediante programmi di graduale riconversione delle risorse impiegate nei settori maggiormente sottoposti alla concorrenza.

Quest'ultima alternativa sembra quella presa in considerazione dalle autorità canadesi, che — per voce del Consiglio economico del Canada — hanno espresso le seguenti raccomandazioni:³

1. Al fine di trasformare la struttura industriale del Canada per l'abbandono progressivo delle attività caratterizzate da una grande protezione, da un coefficiente elevato di manodopera e dal ricorso a una tecnologia media, rispetto alle quali i paesi del Terzo mondo dispongono di un vantaggio comparato evidente, il governo canadese stipula con i governi provinciali interessati del Canada un accordo per creare un fondo di adattamento industriale e di riconversione delle risorse e per mettere a punto una strategia generale di sviluppo regionale. Il plafond suggerito per il fondo è di 4 miliardi di dollari, ripartiti in 15 anni, a condizione che al termine di tale periodo, il fondo ed i meccanismi istituzionali relativi esauriscano completamente la loro funzione (I fase: rafforzamento dei settori colpiti per facilitarne la riconversione).

2. I governi provinciali interessati, una volta avviato questo programma, dovranno stabilire un punto di «disinnesto», convenuto in anticipo, espresso in forma di tasso di disoccupazione dato per l'economia canadese nel suo insieme, dipendente a sua volta dallo stato generale dell'economia canadese e dal ritmo di crescita dell'occupazione. Una volta raggiunto il punto di «disinnesto», il regime canadese dei contingenti speciali e altre restrizioni quantitative all'importazione di prodotti manufatti dal Terzo mondo saranno progressivamente smantellati, secondo un calendario che ne permetterà l'eliminazione totale entro circa dieci anni (II fase: apertura alla concorrenza estera).

3. Per favorire l'adattamento delle industrie fortemente protette, che sono vulnerabili alla concorrenza delle importazioni provenienti dal Terzo mondo, il Canada coglierà l'occasione delle negoziazioni multilaterali sul commercio, (il cosiddetto Tokyo Round) per «razionalizzare la propria struttura tariffaria, riducendo le tariffe nominali eccezionalmente elevate a una scala piú ridotta basata sulla media di ciascun settore, e riducendo lo scarto di protezione medio tra i settori». In altre parole, il Canada dovrà cercare di utilizzare i vantaggi che gli potranno provenire dai negoziati multilaterali per i suoi settori esportativi di punta per compensare e rendere possibili le concessioni tese a ridurre la protezione dei settori piú vulnerabili (qui nuovamente si mette in risalto la natura particolare del Canada che, in

³ Conseil Économique du Canada, *Pour un commun avenir*, cit., pp. 67 e 70.

quanto produttore primario, può ottenere vantaggi dagli stessi vantaggi che la comunità multilaterale può concedere al commercio dei paesi in via di sviluppo).

4. Da parte canadese si auspica che il Sistema generalizzato di preferenze sia applicato in modo differenziato, a seconda che sia riferito ai paesi in via di sviluppo «semi-industrializzati» oppure ai paesi più deboli: dal momento in cui verranno introdotte le riduzioni tariffarie della «nazione più favorita», il Canada ridurrà del 50% i propri diritti doganali applicabili secondo il suo sistema generalizzato di preferenze, in favore dei paesi in via di sviluppo a reddito e capacità industriali più bassi (auspicando l'allargamento dei benefici di tale Spg per una gamma più ampia di prodotti, nel caso dei paesi più poveri).

La politica canadese di cooperazione allo sviluppo

La posizione favorevole che il Canada presenta rispetto agli altri paesi industriali nel quadro dell'economia mondiale e il crescente interesse (sia pur limitato ad una storia recente) verso un rafforzamento dei rapporti di collaborazione economica con i paesi emergenti, sono due condizioni fondamentali che hanno spinto questo paese ad assumere un ruolo decisivo nella cooperazione allo sviluppo del Terzo mondo. Il Canada si è dotato di strumenti operativi, di mezzi finanziari e di linee politiche in grado di dare un forte impulso all'attività di cooperazione. A questo si aggiunga la mancanza di ambizioni imperialistiche (sia per il passato che per il presente), l'esistenza di positive relazioni con i paesi membri del Commonwealth e con i paesi francofoni, non ispirate a posizioni di potere.

I dati confermano queste premesse: in termini di Assistenza pubblica allo sviluppo (Oda secondo la sigla inglese), la posizione del Canada è tra quelle di maggiore spicco, avendo destinato a tal fine nel 1977 un ammontare pari allo 0,51% del Pnl (contro lo 0,1% italiano).

In termini di apporti finanziari complessivi (pubblici e privati) ai paesi in via di sviluppo, il Canada è al settimo posto dell'elenco dei paesi del Dac, con l'1,24% del Pnl nel 1977.

Dei flussi pubblici vediamo che la quota bilaterale rappresenta circa il 46% dell'Oda, corrispondenti a 475,4 milioni di dollari Usa nello stesso anno, di cui 332 milioni in forma di doni e 135,7 milioni in forma di prestiti allo sviluppo.

Circa le condizioni di onerosità degli apporti pubblici, si rileva che il 77,3% degli impegni Oda erano rappresentati da doni, perciò a onerosità nulla (mentre a confronto l'Italia ricorre ai prestiti pubblici allo sviluppo di una misura bassissima, pari al 5,8%): le scadenze dei prestiti pubblici si ag-

girano sui 49 anni (contro i 23 italiani), con un elemento di liberalità per i prestiti pari all'89% (rispetto al 52,6% italiano).

Il Canada, così come altri paesi, ha accresciuto considerevolmente il suo Oda in questi ultimi anni, quintuplicandone il valore reale globale rispetto al livello del 1961, raddoppiando la percentuale di Oda rispetto al Pnl, raddoppiando il numero dei paesi beneficiari dell'assistenza bilaterale, aumentando la proporzione del sostegno agli organismi multilaterali, che sono passati dal 25% al 33% del totale, aumentando il personale impiegato nella Azienda canadese per lo sviluppo internazionale (Cida) da 59 (nel 1960-61) a 969 addetti (nel 1976-77).

Le linee politiche della cooperazione canadese allo sviluppo del Terzo mondo sono state recentemente sintetizzate in un documento «Strategy for International Development Cooperation 1975-1980», che sintetizza il giudizio del governo sulle evoluzioni del mondo contemporaneo, offrendo una serie di direttive o criteri per il futuro orientamento dei programmi pubblici di cooperazione. Tali criteri, riassunti in ventuno punti, possono essere così sintetizzati:

1. Il governo canadese intende armonizzare la propria politica estera a quella interna attraverso un approccio organico e integrato alla cooperazione allo sviluppo, al fine di valutare gli effetti delle sue diverse politiche sui paesi in via di sviluppo, e a tale scopo promuove l'utilizzazione di una varietà di strumenti per la cooperazione con tali paesi (anche al di là delle tradizionali forme di assistenza) quali il commercio, la politica monetaria internazionale, gli investimenti.

2. Si rendono necessarie nuove forme di cooperazione con i paesi in via di sviluppo che godono di significativi aumenti dei proventi dalle esportazioni. Ci si riferisce qui particolarmente alla cooperazione industriale, al trasferimento di tecnologie, all'assistenza manageriale, a istituzioni finanziarie, economiche, amministrative e aziendali, a favore dei paesi emergenti a più alto reddito, o con minori problemi finanziari.

3. La cooperazione triangolare, che permetta l'utilizzazione di risorse e capacità anche di altri paesi, è considerata con particolare favore.

4. Si ribadisce il sostegno permanente alle istituzioni internazionali impegnate nella cooperazione allo sviluppo.

5. Gli obiettivi e i principi dell'assistenza pubblica canadese possono così essere sintetizzati: sostenere gli sforzi dei paesi in via di sviluppo nel promuovere lo sviluppo economico e l'evoluzione dei loro sistemi sociali in modo da produrre una maggiore distribuzione dei benefici dello sviluppo tra le popolazioni, migliorare la qualità della loro vita ed aumentare la capacità di tutti i settori della popolazione a partecipare agli sforzi nazionali per lo sviluppo.

6. Si afferma l'impegno del governo canadese per un costante au-

mento del livello dell'Assistenza pubblica, al fine di raggiungere l'obiettivo dello 0,7% del Pnl fissato dalle Nazioni unite.

7. Attenzione particolare verrà data ai problemi cruciali dello sviluppo: la produzione alimentare e la sua distribuzione, lo sviluppo rurale, la formazione, problemi sanitari e demografici, problemi di alloggio, ed energia.

8. La priorità geografica è attribuita ai paesi piú poveri (solo fino al 10% dell'assistenza bilaterale potrà essere impiegato a favore di paesi con piú di 375 \$ di reddito pro-capite (valutato al 1973).

9. Per massimizzare l'impatto dei trasferimenti di risorse, il Canada concentrerà i suoi programmi di assistenza bilaterale su di un numero limitato di paesi selezionati sulla base dello stato di necessità, impegno per lo sviluppo, interessi canadesi di carattere generale, tenendo conto anche della distribuzione geografica di altri paesi «donatori» (è prevista fra l'altro la possibilità di fornire pacchetti di assistenza per un valore di circa 200.000 dollari annui, per paese, articolati in vari progetti di diverso genere, ma anche ad elevata priorità sociale, senza che tali pacchetti implicino necessariamente l'avvio di rapporti permanenti di assistenza bilaterale).

10. Il Canada incoraggerà lo sviluppo della cooperazione regionale fra paesi in via di sviluppo.

11. Si conferma il sostegno ad organismi nazionali ed internazionali di ricerca, come strumento per stimolare lo sviluppo tecnico ed il miglioramento delle capacità locali di ricerca.

12. Le condizioni di onerosità dell'assistenza saranno flessibili e saranno adattate alle condizioni economiche del paese «partner» (pur rimanendo stabilito che il grado di liberalità media di tutta l'assistenza bilaterale canadese non dovrà essere inferiore al 90%).

13. Si intende sviluppare, su base selettiva, un uso crescente di forme piú liquide di trasferimenti di risorse, utili per venire incontro a particolari esigenze di alcuni paesi emergenti e di istituzioni internazionali.

14. Le forniture connesse con prestiti bilaterali allo sviluppo non saranno piú vincolate ad acquisti in Canada: altri paesi in via di sviluppo, e in taluni casi anche altri paesi donatori, potranno concorrere liberamente per l'approntamento competitivo delle forniture.

15. Il Canada riconosce la gravità del problema dell'indebitamento e si impegna ad affrontare positivamente questo problema in singoli casi.

16. Il coordinato intervento della Cida e dell'Edc (Export Development Corporation) verrà ulteriormente promosso nei casi ove le diverse priorità delle sue istituzioni coincidano.

17. La cooperazione canadese utilizzerà una gran varietà di canali e di strumenti, anche attraverso organizzazioni non governative (Ngo).

18. Nell'aiuto alimentare il Canada si è impegnato a fornire un milione di tons. annue di cereali nel triennio 1975-78.

19. Si rinnova l'impegno per una maggiore attività di assistenza in casi di calamità.

20. Il governo canadese si impegna a rivedere periodicamente i propri programmi di cooperazione sulla base delle evoluzioni in atto, e a tal fine predispone un apposito meccanismo di verifica.

21. Pur essendo finanziato e amministrato dal governo, il programma pubblico di cooperazione allo sviluppo sarà organizzato in modo da garantire la piú larga partecipazione di tutti i settori della comunità canadese: individui, organizzazioni volontarie, enti pubblici periferici, ministeri, università, imprese e, a tal fine, verrà fornita al pubblico un'adeguata informazione su tutti gli aspetti dello sviluppo internazionale.

Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo

Le strutture canadesi della cooperazione con il Terzo mondo hanno subito una certa evoluzione nel corso degli ultimi trenta anni. Dopo la seconda guerra mondiale i contributi alle Nazioni unite venivano amministrati dal Ministero delle finanze (in coordinamento con la Banca del Canada ed il Ministero degli affari esteri). Nel 1950 il Canada partecipò come fondatore al programma di cooperazione noto come Colombo Plan, e a tal fine fu istituito nel 1951 presso il Ministero dell'industria e commercio una divisione per la Cooperazione tecnica ed economica internazionale, che permise il varo delle prime iniziative di cooperazione bilaterale da parte del Canada. Questa divisione nel 1958 assunse il nome di Economic and Technical Assistance Branch, cui fu aggiunto nel 1959 il Program Planning Branch, che permise l'impostazione di politiche di cooperazione di lungo periodo.

Nel 1960 la responsabilità dell'«aiuto» fu affidata all'External Aid Office del Ministero degli affari esteri, che concentrò l'amministrazione della maggioranza dei programmi di cooperazione sia tecnica che finanziaria.

Nel 1968 l'Ufficio per aiuto estero si trasformò nella Cida (Canadian International Development Agency), un'agenzia governativa autonoma, sempre dipendente dal dicastero degli esteri. La presidenza della Cida è affidata a un sottosegretario che risponde direttamente al Ministro degli affari esteri, e che dirige un organismo collegiale che è al vertice della Cida stessa: il Consiglio canadese per lo sviluppo internazionale, che è un comitato interministeriale composto dai sottosegretari alle finanze, agli esteri e all'industria e commercio, dal governatore della Banca del Canada, dal sottosegretario del Consiglio del tesoro e dal presidente del Canadian International Development Research Centre.

Nel 1974 il Ministero degli affari esteri ha creato un comitato interministeriale sulle relazioni economiche con i paesi in via di sviluppo, composto dai rappresentanti di dodici ministeri e organismi governativi (a livello di sottosegretari), il cui compito è l'esame delle ripercussioni delle linee politiche del Canada sui rapporti con il Terzo mondo, assicurare la coerenza tra politica economica estera e quella di cooperazione allo sviluppo ed elaborare i documenti di base che, nelle varie sedi internazionali, esprimono la posizione del Canada sui principali aspetti dei rapporti economici con i paesi in via di sviluppo. Per ciascuno di tali comitati esiste un corrispondente comitato, a livello operativo, che si riunisce con frequenza ravvicinata.

Le linee strategiche della Cida sono state già illustrate nel paragrafo precedente. Dal punto di vista organizzativo, la Cida è composta da otto sezioni: 1) politica, 2) programmi bilaterali, 3) programmi multilaterali, 4) programmi speciali, 5) consulenti speciali, 6) finanza e amministrazione, 7) amministrazione del personale, 8) informazione. Ciascuna delle sezioni indicate è diretta da un vicepresidente, salvo le ultime due, che dipendono da altrettanti direttori generali.

Di particolare importanza sono le prime quattro sezioni. In particolare la prima (Policy Branch) comprende le seguenti divisioni: analisi dei programmi, valutazione, analisi delle politiche; la seconda (Bilateral Programs Branch) si articola in cinque divisioni territoriali, una divisione per le risorse umane (che si occupa fra l'altro del reclutamento degli esperti) e una divisione per le risorse tecniche (per progetti che comportano impiego di capacità tecniche più complesse); la terza (Multilateral Programs Branch) comprende le divisioni per i programmi dell'Onu, per le istituzioni finanziarie, per le istituzioni politiche; la quarta, infine, offre il collegamento con il settore privato attraverso la Divisione per gli organismi non governativi (volontari), quella per i programmi internazionali delle Ngo (Non Governmental Organizations) e infine la Business and Industry Division, che è quella che svolge il ruolo più attivo nel campo della cooperazione industriale.

La cooperazione della Cida nel settore industriale

L'attività di cooperazione svolta dalla Cida non si limita agli strumenti tradizionali dell'assistenza allo sviluppo, ma ha trovato nei rapporti con il settore imprenditoriale canadese, una fonte di primaria importanza per lo sviluppo della cooperazione industriale con i paesi del Terzo mondo. La «Business and Industry Division» della Cida, sin dal 1970 (anno in cui fu costituita), ha sviluppato programmi d'intervento in tale direzione nella convinzione che la cooperazione industriale (comprendendosi anche gli investimenti privati canadesi) può, in certe condizioni, produrre benefici no-

tevoli per taluni paesi emergenti: in termini di occupazione, di crescita economica, di progresso tecnico, di bilancia dei pagamenti.

Il settore privato canadese partecipa attivamente a questa cooperazione, trovando proficue occasioni in progetti nel Terzo mondo attraverso investimenti in joint-ventures con controparti locali, attraverso la vendita di impianti «chiavi in mano», fornendo assistenza tecnica per elevare il livello delle capacità direzionali, di commercializzazione, facilitando il trasferimento tecnologico. Naturalmente i destinatari naturali, ancorché non esclusivi, di questa forma di cooperazione sono stati prevalentemente i paesi in via di sviluppo con reddito annuo pro-capite superiore ai 350 dollari, fornendo maggiori prospettive di rendimenti incoraggianti per gli investimenti, ed essendo dotati di una sufficiente base infrastrutturale per sorreggere un incipiente processo di industrializzazione.

La Business and Industry Division della Cida fornisce un sostegno alla cooperazione industriale nelle forme seguenti:

- a) finanziando studi di pre-investimento;
- b) favorendo l'identificazione di nuove occasioni di investimento anche attraverso l'invio di consulenti per promuovere progetti pilota;
- c) promuovendo incontri tra imprenditori e funzionari pubblici di paesi in via di sviluppo e imprenditori canadesi;
- d) mantenendo un registro per settori per le imprese canadesi interessate ad espandere la propria attività all'estero;
- e) realizzando studi per singoli paesi sulle condizioni generali per gli investimenti esteri, sui servizi forniti dalle locali banche di sviluppo, sugli incentivi agli investimenti, legislazioni fiscali ecc.

Per quanto riguarda gli incentivi finanziari forniti dalla Cida alle imprese canadesi interessate ad investire nel Terzo mondo, le modalità attuali di tale assistenza sono le seguenti: l'impresa canadese che manifesta interesse a visitare un paese emergente per realizzare un investimento industriale, può richiedere un contributo fino a 2.500 dollari per poter inviare nel paese indicato una propria missione e così elaborare uno studio preliminare. Se quest'ultimo risulterà positivo, la stessa impresa può chiedere un contributo fino a 25.000 dollari o fino al 50% dei costi per effettuare lo studio di fattibilità. Normalmente l'Investment Incentives Program di questa divisione della Cida termina il proprio ruolo al momento in cui l'impresa canadese decide di effettuare l'investimento, salvo fornire tutta l'assistenza per il finanziamento dell'operazione.

Il Programma sperimentale per la cooperazione industriale della Cida

L'esperienza acquisita dalla Cida nel settore industriale, l'evoluzione del dibattito internazionale sullo sviluppo industriale del Terzo mondo, e

la stessa strategia della cooperazione canadese, che raccomanda flessibilità di strumenti e di obiettivi secondo il livello di sviluppo dei paesi emergenti, hanno posto le premesse per un maggior coinvolgimento delle imprese canadesi e della cooperazione pubblica del Canada in programmi di sviluppo industriale nei paesi emergenti.

Nella primavera del 1976 la Cida avviò un Programma sperimentale per la cooperazione industriale (Epic) teso a verificare in termini operativi i possibili modi in cui la Cida stessa, in stretto collegamento con il mondo imprenditoriale canadese, potrà contribuire allo sviluppo di un numero preselezionato di paesi del Terzo mondo. L'esperimento aveva i seguenti obiettivi dichiarati:

contribuire allo sviluppo industriale di un certo numero di paesi in via di sviluppo relativamente più avanzati;

verificare l'interesse del mondo economico canadese ad una simile operazione;

ampliare la gamma degli strumenti utilizzati (rispetto alle normali operazioni della divisione Business and Industry della Cida);

elaborare proposte per il futuro.

La Cida, in stretto collegamento con gli altri rami della pubblica amministrazione maggiormente collegati con gli operatori economici (in particolare il Ministero dell'industria e commercio), predispose una serie di azioni:

furono formati una serie di gruppi di esperti, composti da specialisti di imprese canadesi di consulenza con esperienze acquisite in particolari paesi del Terzo mondo e con precise competenze in progetti industriali;

furono inoltre scelti nove paesi in via di sviluppo (Malesia, Indonesia, Filippine, Algeria, Tunisia, Barbados, Giamaica, Colombia e Perù) nei quali la Cida aveva realizzato sostanziosi programmi di assistenza allo sviluppo, e che fossero già pervenuti ad un primo livello di sviluppo economico, in grado quindi di offrire prospettive positive per nuove iniziative di cooperazione industriale (perciò dotati di una serie di economie esterne quali impianti energetici, sistemi di trasporto, manodopera qualificata, livello sufficiente di urbanizzazione);

i gruppi di esperti realizzarono in ciascuno dei paesi selezionati missioni di studio della durata minima di sei settimane, stabilendo contatti con la pubblica amministrazione locale, la banca centrale, istituzioni finanziarie pubbliche e private, operatori locali, individuando settori prioritari per futuri investimenti e redigendo liste di possibili progetti industriali, da realizzare;

al loro ritorno i gruppi di esperti ricercarono in Canada operatori canadesi interessati a realizzare tali progetti con mutuo vantaggio per le due controparti, stabilendo delle forme di joint-venture con la controparte locale.

I risultati di questo programma sperimentale possono essere così sintetizzati:

92 progetti industriali vennero individuati nei nove paesi durante le missioni di esperti;

150 imprese canadesi hanno espresso interesse nei progetti così identificati;

35 progetti sono già passati dalla fase di identificazione a quella di elaborazione degli studi di fattibilità;

un nuovo canale di comunicazione si è così stabilito tra un certo numero di operatori economici canadesi e istituzioni e imprese di alcuni fra i maggiori paesi in via di sviluppo.

Vale la pena ricordare due esempi dei progetti individuati, per dare un'idea del tipo di risultati ottenuti:

modernizzazione ed espansione di un impianto per il trattamento della carne in Giamaica (l'impianto permetterà un aumento sia della produzione che dell'occupazione fornita e verrà realizzato in joint-venture con un'impresa canadese il cui apporto è in termini di assistenza tecnica per la commercializzazione, per la gestione produttiva e per la tecnologia di processo);

creazione di un impianto per la produzione di bulloni e catene nelle Filippine (uno studio di fattibilità è stato positivamente realizzato da analogo fabbricante canadese con contributo Cida, con prospettiva di joint-venture per la realizzazione).

Dal progetto Epic, la Cida ha tratto alcune conclusioni che è opportuno qui ricordare:

in primo luogo il Canada, se intende promuovere joint-ventures con operatori canadesi per lo sviluppo industriale del Terzo mondo, deve impegnarsi più direttamente nella ricerca «in loco» di nuove occasioni che permettano di valorizzare possibili apporti tecnici da parte canadese;

in secondo luogo, il trasferimento delle tecnologie si è dimostrato essere, nei progetti individuati, non un processo automatico, ma abbisogna di un adattamento alla realtà ed alle esigenze dei paesi in via di sviluppo;

in terzo luogo, la titubanza di taluni operatori canadesi, privi di esperienze precedenti in investimenti all'estero, può essere parzialmente superata dalla partecipazione di un'istituzione pubblica canadese nella fase promozionale, tanto da sostenere l'avvio di nuovi progetti;

infine lo sviluppo della cooperazione industriale in qualsiasi paese dipende necessariamente dalla capacità di assorbimento economico di quel paese e della strategia industriale, richiedendo varietà di formule per la concretizzazione del rapporto collaborativo (joint-ventures tra impresa e impresa, tra impresa e governo, tra governo e governo).

Le linee immediate di azioni della Cida, sulla base delle esperienze così maturate, sono state riassunte in sei punti essenziali:

1. fornire assistenza tecnica alle agenzie nazionali per la programmazione industriale;
2. identificare progetti specifici risultanti prioritari per lo sviluppo industriale di specifici paesi;
3. espandere il sostegno governativo nella fase di avvio e nei programmi di finanziamento degli studi di fattibilità per facilitare il coinvolgimento degli operatori canadesi;
4. fornire l'accesso a capacità gestionali, a strutture di qualificazione tecnica, e a forme di consulenza disponibili in Canada, a favore di imprese industriali dei paesi in via di sviluppo;
5. costituzione di un centro d'informazione sullo sviluppo industriale e sulle occasioni di cooperazione nei paesi del Terzo mondo;
6. sostegno di attività quali seminari, missioni, studi diretti a promuovere l'industrializzazione dei paesi emergenti.

Il Fondo per la cooperazione industriale: una proposta per il futuro

Sulla scia del crescente coinvolgimento della cooperazione pubblica canadese nel settore industriale, ed in coincidenza con la sempre maggiore consapevolezza delle interrelazioni tra struttura industriale canadese, rapporti economici privati con il Terzo mondo e prospettive di sviluppo per i paesi emergenti, la Cida ha avviato una ricerca tesa all'individuazione di nuovi strumenti per la cooperazione industriale del Canada: nonostante che gli interventi nel settore industriale dei paesi in via di sviluppo da parte delle imprese canadesi trovino origine in motivazioni e procedure tipiche dell'attività privata commerciale, molti paesi industrializzati hanno riconosciuto l'esigenza di un sostegno più diretto da parte governativa per facilitare la partecipazione del settore privato in attività il cui fine è lo sviluppo industriale dei paesi emergenti. Si tratta di un intervento pubblico che è a metà strada tra la mera cooperazione economica commerciale e l'aiuto pubblico allo sviluppo, che richiede pertanto nuovi strumenti per risolvere nuovi problemi.

La ricerca⁴ ha ipotizzato la creazione di una nuova agenzia per la cooperazione industriale cui, per motivi pratici, è stato dato il titolo di Fondo per la cooperazione industriale.

⁴ I risultati di questa ricerca sono stati discussi in un convegno tenutosi dal 2 al 4 marzo 1977 a Mont Gabriel Québec sul tema «Industrial Cooperation with Developing Countries» promosso dalla Cida.

Al di là del sostegno che la Cida continuerà a fornire all'attività di programmazione industriale ai paesi in via di sviluppo attraverso l'assistenza tecnica, i progetti specialistici di ricerca e la fornitura di capacità tecniche e manageriali, vi sono alcuni obiettivi, in parte emersi nell'applicazione pratica del programma Epic, che non sembrano essere sufficientemente perseguiti dalle attuali strutture.

Tali obiettivi possono essere:

1. la promozione sistematica di nuovi progetti industriali che incontrino simultaneamente l'interesse del settore privato canadese e soddisfino le necessità prioritarie di sviluppo industriale del paese emergente;
2. la fornitura di pacchetti integrati di tecnologia, capacità direzionali e finanziamenti per il passaggio dalla fase di mera individuazione dei progetti a quella di effettiva promozione dello sviluppo industriale del Terzo mondo (l'attività della Cida si limita generalmente, così come accade tradizionalmente nelle strutture di cooperazione tecnica, alla fase di preinvestimento, mentre l'esperienza canadese di fornitura di pacchetti integrati a paesi in via di sviluppo si limita a quella Canadian Commercial Corporation, che svolge attività limitatamente alla mera esportazione di prodotti canadesi. Pacchetti integrati per la realizzazione di investimenti che includano strumenti finanziari e manageriali non sono stati ancora approntati);
3. il sostegno ai progetti industriali durante la fase di avviamento (tale sostegno è particolarmente importante per il coinvolgimento delle piccole e medie industrie canadesi in tali progetti).

Il Fondo per la cooperazione industriale non dovrebbe costituire una forma di sussidio in termini di finanziamento agevolato quanto piuttosto l'assunzione diretta da parte delle autorità canadesi di partecipazioni azionarie o prestiti tesi a favorire tale partecipazione, al fine di assumere una parte dei rischi derivanti dagli investimenti esteri congiuntamente con l'impresa canadese e il governo e/o l'impresa locale. Queste partecipazioni azionarie avranno carattere temporaneo e dovranno limitarsi a facilitare analogo impegno da parte degli operatori economici canadesi, restando intesa la necessità di trasferire a terzi la proprietà della partecipazione, una volta che l'investimento sia produttivo di rendimenti equivalenti a quelli di mercato.

Circa la struttura organizzativa del Fondo per la cooperazione industriale, varie alternative sono state prese in considerazione dalle autorità canadesi. Risposte devono essere date ai seguenti problemi:

se il Fondo per la cooperazione industriale debba essere completamente finanziato dal governo e sottoposto al controllo di quest'ultimo attraverso il Ministero degli affari esteri (ed eventualmente del Ministero dell'industria e commercio), oppure se debba sorgere attraverso l'integrazione finanziaria e gestionale tra il settore privato e la pubblica amministrazione;

se il Fondo per la cooperazione industriale debba funzionare in modo da produrre un rendimento equiparabile a quello di mercato in modo da garantire l'autosufficienza economica del Fondo stesso, oppure se debba ricevere sostanziali sovvenzioni da parte del governo canadese per permettere operazioni non immediatamente remunerative sul piano commerciale;

se l'enfasi nella conduzione del Fondo debba essere posta sull'attività finanziaria, sull'identificazione di nuovi progetti e possibili investimenti, oppure sulla cooperazione tecnica necessaria per la realizzazione delle iniziative (o altrimenti un'opportuna integrazione dei tre aspetti).

Nella realizzazione di un simile Fondo altri problemi devono essere risolti: in che modo garantire che i singoli progetti siano di effettivo beneficio per il paese emergente? In quali circostanze la tecnologia canadese può essere di utilità per un progetto industriale in un paese in via di sviluppo?

Le risposte a questi ed altri quesiti esigono comunque, riconoscono le autorità canadesi, uno stretto contatto tra gli operatori economici (in particolare piccoli e medi imprenditori) e pubblica amministrazione in Canada per poter mutuare informazioni, coordinare interventi e poter perseguire finalità di mutuo interesse per i paesi emergenti e per il Canada.

VIII. La cooperazione industriale della Svezia

I rapporti della Svezia con i paesi in via di sviluppo: alcuni criteri politici fondamentali

La Svezia ha sempre dato ai suoi rapporti con i paesi in via di sviluppo un risalto di primo piano, nonostante che i legami commerciali con tali aree siano relativamente contenuti. Nel 1977, comunque, il 16,8% delle esportazioni svedesi aveva come destinatari i paesi del Terzo mondo, costituendo le importazioni di questi ultimi il 16,6% delle importazioni totali: relativamente ai soli paesi «non-oil» tali percentuali sono del 12,5% rispettivamente.

I rapporti economici di lungo periodo con le regioni in via di sviluppo sono caratterizzati solo in piccola parte dagli investimenti diretti, che nel 1977 raggiunsero la cifra di 126,3 milioni di dollari, pari al 46,7% del flusso totale netto di risorse finanziarie verso il mondo emergente.

L'elevato livello di benessere della sua popolazione (8670 dollari pro capite nel 1976) ha tuttavia permesso alla Svezia sin dal 1975 di raggiungere l'obiettivo dell'1% del Pnl per il proprio volume di risorse destinate al Terzo mondo, obiettivo che la Svezia si era posta quindici anni prima.

L'atteggiamento politico svedese verso i paesi del Terzo mondo si basa essenzialmente sui principi di solidarietà verso tali paesi, sul perseguimento di un uso internazionalmente concordato delle risorse mondiali e dell'ambiente, sull'espansione della cooperazione economica verso il Terzo mondo (per garantire lo sviluppo costante di fonti di approvvigionamento di risorse primarie, e favorire la presenza di operatori svedesi in quei mercati del Terzo mondo a crescita più rapida).

Tali principi sono stati tradotti in una serie di proposte e misure specifiche, che sintetizzano i criteri politici essenziali dei rapporti tra Svezia e Terzo mondo¹:

¹ *Sweden's policy for cooperation with developing countries*, Report of the Commission for the «Review of Sweden's International Development Cooperation», 1977, pp. 22.

le importazioni di prodotti dai paesi in via di sviluppo non dovrebbero essere soggette a misure discriminatorie rispetto alle importazioni dei paesi europei;

la Svezia dovrebbe offrire speciali preferenze ai paesi meno sviluppati, per quanto riguarda le importazioni di prodotti finiti, nel quadro del sistema generale di preferenze;

la Svezia persegue l'obiettivo di un programma di crescente integrazione merceologica con i paesi in via di sviluppo;

le misure di protezione della produzione industriale svedese sulla base di motivazioni attinenti la politica occupazionale, quella regionale o altri aspetti strategici, dovrebbero essere predisposte in modo da non entrare in conflitto con gli obiettivi dell'assistenza svedese allo sviluppo, e in nessun caso dovrebbero produrre barriere tariffarie;

nonostante ci siano ben pochi casi in cui vi sia diretta concorrenza tra i prodotti agricoli svedesi e quelli di provenienza dal Terzo mondo, la Svezia dovrebbe ridurre le difese doganali in tali casi (per i paesi in via di sviluppo, e non per gli altri paesi), perseguendo analogo obiettivo a livello di accordi internazionali;

flussi consistenti di risorse finanziarie sotto forma di Dsp (diritti speciali di prelievo) dovrebbero essere trasferiti ai paesi in via di sviluppo, come strumento per controbilanciare le fluttuazioni del commercio internazionale, al fine di favorire l'aumento del potere d'acquisto, quindi della loro capacità di importazione e in ultima istanza facilitare lo sbocco commerciale delle capacità industriali, spesso inutilizzate, delle economie sviluppate;

allo stesso tempo la Svezia persegue l'obiettivo di rafforzare la posizione dei paesi in via di sviluppo in seno al Fondo monetario internazionale;

alla promozione delle esportazioni dei paesi emergenti deve corrispondere un adeguamento della struttura dell'economia svedese, che tuttavia non dovrebbe essere finanziata con il budget previsto per l'Oda, ma attraverso gli strumenti propri della politica economica interna;

in materia di trasferimento della tecnologia, la Svezia intende facilitare i negoziati multilaterali per un sistema informativo internazionale e per un codice di condotta che riequilibrino le disparità attualmente enormi tra le controparti contrattuali;

il sostegno governativo sotto forma di crediti alle esportazioni e garanzie agli investimenti privati non dovrebbe essere finanziato con i mezzi per l'assistenza pubblica allo sviluppo, ma utilizzando canali diversi a condizioni prevalentemente di mercato;

gli operatori svedesi operanti all'estero dovranno essere in condizioni di poter condurre le proprie attività in posizione di completa parità rispetto ai concorrenti stranieri, salvo alcune eccezionali restrizioni (quali quelle per

l'esportazione di armi, gli investimenti in date regioni sottoposte a sanzione politica, come il Sud Africa).

La cooperazione pubblica svedese allo sviluppo

L'assistenza pubblica allo sviluppo (Oda) della Svezia ammontò nel 1977 a 780 milioni di dollari, di cui 446 milioni in forma bilaterale e 294 milioni in contributi a organismi multilaterali. A confronto abbiamo un volume complessivo di trasferimenti netti (pubblici e privati) nello stesso anno pari a circa 1.555 milioni di dollari, di cui 730,9 milioni attraverso i canali privati a condizioni di mercato (126,3 milioni in investimenti diretti, 258,4 milioni in investimenti di portafoglio e 346,2 milioni in crediti privati all'esportazione).

Il volume degli apporti totali di risorse finanziarie costituì l'1,98% del Pnl svedese, mentre l'Oda rappresentava lo 0,99% del Pnl. I traguardi internazionali sono stati quindi più che rispettati, e pongono la Svezia al primo posto mondiale a questo riguardo.

Negli ultimi anni è aumentata notevolmente l'assistenza bilaterale, pur mantenendo una crescente ed importante posizione nell'ambito dell'assistenza multilaterale. L'assistenza pubblica bilaterale è stata caratterizzata in particolare dai seguenti flussi: 467 milioni di dollari in cooperazione tecnica, 73 milioni in aiuto alimentare, 8 milioni per annullamento di debiti anteriori.

Le condizioni di onerosità dell'assistenza pubblica svedese sono particolarmente liberali: il 98,1% dell'Oda è rappresentato da doni, con un elemento di liberalità complessivo pari al 99,8%. Per quanto riguarda i prestiti pubblici allo sviluppo essi hanno generalmente tasso d'interesse nullo, scadenza cinquantennale, con periodo iniziale di franchigia pari a 10 anni.

Elevata è la concentrazione dell'assistenza in favore dei paesi più poveri.

Circa la destinazione settoriale, prevale a tutt'oggi l'enfasi sull'istruzione, sulla sanità e sullo sviluppo rurale, anche se in questi anni la cooperazione al settore industriale è notevolmente aumentata fino a superare nel 1977 la percentuale del 30% rispetto ai versamenti globali di Oda.

Nel 1978, inoltre, il Parlamento svedese ha autorizzato l'annullamento della totalità dei debiti dei paesi meno sviluppati e di quelli più colpiti, a valere sull'Oda svedese secondo le decisioni concordate nel marzo 1978 presso l'Unctad: si tratta di una cifra pari a circa 200 milioni di dollari, che avrebbe dato luogo ad un flusso nell'esercizio fiscale 1978/79 pari a circa 2,5 milioni di dollari per ammortamento del debito.

Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo

La struttura svedese dell'aiuto pubblico allo sviluppo è centrata sulla Sida (Swedish International Development Authority), istituita nel 1965 in sostituzione della precedente «Agency for International Assistance» (1962) che si occupava soltanto dell'assistenza tecnica.

La Sida è un'agenzia amministrativa centrale posta alle dipendenze del Ministero degli affari esteri, il cui compito è l'amministrazione di tutta la cooperazione bilaterale svedese e gran parte dei contributi e organismi multilaterali. La Sida, oltre ad essere un'agenzia esecutiva, formula proposte per iniziative legislative per la cooperazione e lo sviluppo internazionale, che è una delle tre divisioni del Ministero degli affari esteri. Tale divisione è sotto il controllo di un ministro senza portafoglio responsabile per il Programma svedese per la cooperazione internazionale allo sviluppo.

La Sida è presieduta da un direttore generale e da un Consiglio direttivo composto da tredici membri: alcuni sono di nomina governativa ed altri rappresentano i vari partiti politici e gli organismi interessati, due sono in rappresentanza del personale della Sida. Inoltre esiste un Comitato amministrativo, che è un organo consultivo composto dal direttore generale e dai capi divisione.

La struttura organizzativa della Sida² è basata sul criterio settoriale (vista la concentrazione regionale dell'assistenza svedese). Esistono dieci divisioni interne: 1) programmazione; 2) uffici territoriali; 3) industria; 4) agricoltura; 5) istruzione; 6) demografia; 7) finanze; 8) reclutamento e formazione del personale; 9) amministrazione del personale; 10) informazione. A queste divisioni si aggiungono quattordici uffici locali presso i paesi assistiti (per l'Africa, Angola, Botswana, Etiopia, Guinea-Bissau, Kenya, Mozambico, Tanzania, Tunisia, Zambia; per l'Asia, Bangladesh, India, Laos, Sri Lanka, Vietnam).

Attualmente il personale della Sida ammonta a 420 persone, di cui 350 presso la sede e 70 presso gli uffici distaccati nei paesi in via di sviluppo.

Nell'ambito della struttura organizzativa formale, speciali gruppi di lavoro vengono formati per la preparazione e l'amministrazione dei progetti e dei programmi, con personale delle varie divisioni della Sida e consulenti esterni.

Inoltre la Sida si avvale dell'apporto della Sarec, Swedish Agency for Research Corporation with Developing Countries, per il settore della ricerca.

² Sida's Organization, in *Report from SIDA 1978*.

I rapporti tra la Sida ed il settore imprenditoriale

L'integrazione tra la Sida e gli operatori economici svedesi risulta essere meno evidente rispetto ad altri paesi «donatori».³

L'interesse manifestato dalle imprese svedesi verso mercati quali l'America latina e il Medio Oriente, relativamente piú prosperi, evidentemente non coincide con le priorità geografiche della Sida, che hanno privilegiato i paesi piú poveri, secondo criteri solidaristici, da un lato, e politici, dall'altro.

Ciò non significa, tuttavia, che l'industria (e piú in generale l'imprenditoria) svedese non svolga un ruolo importante nella cooperazione pubblica della Svezia.

Esempi evidenti di tali rapporti esistono sia a livello di preparazione degli interventi di cooperazione, che a livello di realizzazione, e coinvolgono essenzialmente le seguenti categorie di imprese:

1. imprese di consulenza (sia ingegneristica che organizzativa) che, specialmente per progetti che esigono pesanti investimenti, sono richieste sia in fase di identificazione del progetto, per la sua formulazione, per la sua valutazione ex-ante, per la preparazione della sua esecuzione e la supervisione alla stessa⁴;
2. imprese fornitrici (sia industriali che agricole) per la fornitura di componenti necessari alla realizzazione dei progetti oppure per la fornitura di prodotti in cui si concretizza la stessa assistenza (v. per es. l'aiuto alimentare);
3. imprese costruttrici e impiantistiche (diverse in natura secondo il settore di intervento).

Esempi concreti di questo coinvolgimento delle imprese svedesi nella cooperazione internazionale sono i seguenti:

il progetto Bai Bang in Vietnam per lo sviluppo delle industrie forestali (200 milioni di dollari) realizzato con l'intervento dell'impresa svedese di consulenza WP System AB;

progetto forestale in Tanzania, con la Assi (National Swedish Forest Industries Ltd.) in qualità di consulente;

progetto minerario in Mozambico per la produzione di ferro (i lavori di prospezione sono stati affidati alla Lkab International);

un altro contributo dell'Lkab si è avuto in un progetto per un'industria di pirite;

la Cementa ha partecipato alla fase progettuale e parteciperà anche a quella realizzativa di un intervento in Tanzania per lo sviluppo dell'industria del cemento;

³ Björn Beckmen, *State and Capital in New Collaboration in Report from Sida 1978*, p. 16.

⁴ Sida, *Manual of Support Preparation*, p. 87.

la Kalmar Verkstad ha fornito vagoni ferroviari in Africa orientale, e ha realizzato un impianto di assemblaggio in Tanzania.

Gli esempi possono moltiplicarsi. In prospettiva sembra sempre piú evidente l'interesse sia delle imprese svedesi che dello stato svedese ad intrattenere rapporti piú stretti di mutua collaborazione. Ciò vuol dire, forse, che si sta aprendo un nuovo capitolo per la cooperazione svedese: oltre all'interesse politico e alla finalità solidaristica, la gamma degli obiettivi della cooperazione svedese con il Terzo mondo si va ad estendere forse anche nel campo proprio della cooperazione industriale, includendo perciò il principio del mutuo interesse. Si tratta di finalità non nuova in altri paesi «donatori», ma che vediamo recentemente ribadita anche nei paesi che hanno privilegiato finora un elevato livello qualitativo dell'aiuto.

Alla ricerca di un nuovo tipo di cooperazione industriale

Mentre agli inizi degli anni settanta la domanda di assistenza allo sviluppo che il Terzo mondo rivolgeva alla Svezia per lo piú si limitava alla cooperazione tecnica e al finanziamento delle banche nazionali di sviluppo, attualmente sempre piú frequente è la richiesta di interventi specifici nel settore industriale, per contribuire alla progettazione e alla costruzione di impianti e per assistere all'avvio gestionale degli stessi durante un periodo iniziale.

È per questo motivo che il governo svedese avviò nel maggio del 1977 uno studio, condotto da un'apposita commissione, per esaminare la cooperazione della Svezia con i paesi in via di sviluppo nel settore dell'industria⁵. Gli obiettivi dello studio erano:

verificare le possibilità delle imprese e delle organizzazioni svedesi di contribuire nelle piú diverse forme alla cooperazione con i paesi in via di sviluppo nel campo dell'industria;

accertare le necessità di rafforzamento della capacità amministrativa della Sida ed eventualmente il bisogno di nuove forme organizzative;

fornire direttive in tema di tecnologia appropriata.

Per raggiungere tali obiettivi, furono raccolti dati sulla politica, e sulla struttura industriale presso undici paesi in via di sviluppo, sette dei quali ricevono assistenza diretta allo sviluppo da parte della Svezia, mentre gli altri quattro appartengono ad un gruppo di paesi leggermente piú industriali.

La Commissione prese contatti con un elevato numero di operatori industriali, e consulenti svedesi, al fine di verificare l'esperienza acquisita da

⁵ *Sweden's Policy for International Development Cooperation in the Field of Industry*, A summary of the Report of the Commission for the «Review of Sweden's International Development Cooperation» in the Field of Industry, Stockholm, 1977.

tali imprenditori nei paesi in via di sviluppo e la loro disponibilità ad espandere questa attività nel Terzo mondo.

Furono condotte visite presso organismi internazionali in qualche modo impegnati nella cooperazione industriale con il Terzo mondo, quali l'Unido, l'Undf, la Banca mondiale, la Società finanziaria internazionale, il Centro delle Nazioni unite per le società transnazionali.

Furono esaminati i programmi di assistenza condotti da altri paesi industrializzati, prendendo contatti con le istituzioni finanziarie pubbliche per la cooperazione in Danimarca, Germania federale, Olanda, Regno Unito, Stati Uniti.

Infine la Commissione realizzò due seminari: uno sulla tecnologia appropriata ed un altro sulle forme e i canali di cooperazione allo sviluppo nel campo dell'industria.

I risultati di questa indagine hanno permesso di verificare un interesse crescente dell'industria svedese a svolgere un ruolo attivo nei paesi in via di sviluppo, anche se questo interesse trova difficoltà in problemi di finanziamento, nella scarsa disponibilità del personale a trasferirsi all'estero, oltre infine alla scarsa disponibilità ad investire nel Terzo mondo da parte delle imprese di piccole e medie dimensioni.

Allo stesso tempo i paesi in via di sviluppo hanno manifestato un notevole interesse alla partecipazione svedese al proprio sviluppo industriale, partecipazione possibile tuttavia soltanto a certe condizioni.

Queste condizioni aprono appunto nuovi spazi all'intervento governativo svedese nel campo della cooperazione industriale, attraverso due canali:

ampliamento della cooperazione pubblica allo sviluppo nel settore industriale;

incoraggiamento del trasferimento di capitali e tecnologie e promozione di investimenti privati nel Terzo mondo, attraverso canali diversi da quelli della cooperazione pubblica allo sviluppo.

Per quanto riguarda il primo di questi canali, si tratta di ampliare adeguatamente le attività della Sida nel campo industriale, nei modi seguenti:

promuovendo l'adattamento delle tecnologie industriali alle condizioni dei paesi in via di sviluppo;

promuovendo il sorgere di imprese industriali di piccole dimensioni nei paesi meno sviluppati;

facilitando l'intervento delle industrie svedesi di più piccola dimensione nei paesi in via di sviluppo;

realizzando programmi di addestramento professionale per addetti dell'industria nel Terzo mondo;

fornendo l'adeguata assistenza ai paesi in via di sviluppo durante la fase di negoziazione con i fornitori di tecnologia e di capitale;

migliorando le modalità di reclutamento e di impiego degli esperti nel settore industriale;

compiendo studi specifici per sottosettori industriali nei paesi che godono di programmi di cooperazione bilaterali, trasmettendone i relativi risultati agli operatori svedesi interessati;

migliorando l'informazione verso i paesi in via di sviluppo sulle possibilità di assistenza tecnica, servizi, prodotti industriali, tecnologia disponibili in Svezia;

stabilendo un efficace sistema di comunicazione tra la Sida e le organizzazioni industriali svedesi.

Il Fondo svedese per la cooperazione industriale con i paesi in via di sviluppo

Come conseguenza delle raccomandazioni della Commissione governativa prima ricordate è in fase di costituzione un fondo speciale per la cooperazione industriale, analogo alle società pubbliche di finanziamento allo sviluppo esistenti in altri paesi (es. Germania federale, Paesi Bassi, Regno Unito), con lo scopo prevalente di facilitare gli investimenti privati svedesi nei paesi in via di sviluppo, mediante partecipazioni azionarie e prestiti di fonte governativa⁶.

L'attività di questo fondo dovrebbe essere quella di:

informare le imprese svedesi su occasioni di investimento nei paesi in via di sviluppo;

informare i paesi in via di sviluppo sulle possibilità di cooperazione con imprese svedesi per l'avvio di nuove iniziative industriali;

assumere partecipazioni azionarie, congiuntamente con investitori svedesi, in imprese localizzate in paesi emergenti, e fornire anche prestiti a lungo termine a tali imprese;

promuovere la ricerca di fonti finanziarie aggiuntive per il finanziamento degli investimenti sopraindicati;

elaborare studi preparatori per l'analisi di fattibilità degli investimenti.

La forma giuridica di questo fondo, chiamato Swedic (Swedish Fund for Industrial Cooperation with Developing Countries) è quella di una fondazione o agenzia autonoma, dipendente dal Ministero degli affari esteri, diretta da un Consiglio presieduto dal direttore generale della Sida e composto inoltre dal direttore generale del Swedic, da rappresentanti dei Ministeri degli affari esteri, del commercio e dell'industria, oltre che da rappresentanti dell'industria, delle banche, dei movimenti cooperativi e dei sindacati.

⁶ Cad., *Examen* 1978, p. 163.

Il fondo, concepito come strumento agile, dovrebbe essere gestito con poco personale specializzato in materia finanziaria, tecnica, economica e legale, con esperienza pratica in campo aziendale maturata specialmente nei paesi in via di sviluppo.

Il fondo di dotazione, previsto inizialmente nella misura di 22 milioni di dollari, verrebbe finanziato a valere sul bilancio dello stato, alla voce cooperazione allo sviluppo. Lo Swedic potrà comunque contrarre prestiti sul mercato dei capitali, dietro autorizzazione governativa.

Circa la ripartizione geografica prevedibile per lo Swedic, le raccomandazioni della Commissione sono quelle di continuare a privilegiare i paesi relativamente piú poveri, avendo dimostrato altre aree (per es. l'America latina e il Medio Oriente) di essere in grado di attrarre gli investimenti privati senza bisogno alcuno di sostegni governativi, prospettandosi perciò l'opportunità di coordinare gli interventi dello Swedic con i criteri della politica svedese allo sviluppo.

Non vi sono particolari criteri di tipo settoriale, anche se i progetti finanziabili debbono poter soddisfare due condizioni essenziali:

a) che il progetto sia commercialmente fattibile (dal punto di vista dell'impresa svedese);

b) che abbia un effetto positivo sullo sviluppo del paese d'intervento.

Non sono previste particolari regole per la ripartizione delle partecipazioni azionarie tra impresa svedese e Swedic, anche se quest'ultimo dovrà quanto prima trasferire la proprietà delle azioni in propria mano, una volta superata la fase iniziale.

Lo Swedic è stato concepito in modo che funzioni in stretto collegamento con la Sida. A tal proposito particolare enfasi dovrà essere attribuita alla promozione di interventi a favore di imprese cooperative e di piccole dimensioni.

I fondi forniti dallo Swedic non verranno concessi normalmente a condizioni agevolate, perciò raramente potranno rientrare nella categoria dell'Oda secondo la classificazione del Dac (che prevede un elemento di gratuità minima pari al 25%).

È interessante notare l'analogia tra le soluzioni organizzative suggerite per la cooperazione industriale in altri paesi (ad es. Canada, Norvegia, Finlandia).

IX. La cooperazione industriale del Giappone

Strategia industriale del Giappone e cooperazione economica col Terzo mondo

Per intendere la natura dei rapporti tra il Giappone e il Terzo mondo non si può non risalire alla strategia economica seguita da questo paese negli ultimi decenni, che ha portato il Giappone e la sua industria a risultati di primario rilievo nel commercio internazionale. I motivi dell'espansione delle esportazioni giapponesi in tutte le aree geografiche sono stati oggetto di attenta analisi, che non è qui il caso di riportare.

La stretta collaborazione tra gli operatori economici e i responsabili governativi è un dato essenziale nella politica economica giapponese. La politica industriale del Giappone è sostanzialmente una strategia razionale e pragmatica che ha permesso costantemente di concentrare le risorse disponibili nei settori ove l'elasticità della domanda è più elevata oppure ove il progresso tecnologico o comunque gli aumenti di produttività della manodopera, sono particolarmente rapidi.

Il Ministero del commercio internazionale e dell'industria e il Ministero delle finanze svolgono un ruolo essenziale di coordinamento di questo sistema strategico, il primo nel garantire l'individuazione di criteri ottimali per l'espansione settoriale dell'industria giapponese, il secondo controllando opportunamente tutto il sistema creditizio del Giappone, fornendo quindi il necessario sostegno finanziario.

Come è noto la politica industriale del Giappone è sempre stata caratterizzata da una notevole flessibilità, passando facilmente da una produzione ad un'altra non appena i vantaggi comparati delle singole attività a livello mondiale subivano modificazioni significative. La possibilità di poter contare su iniziali livelli contenuti dei costi salariali e, ancor di più su di

un'elevata qualificazione tecnico-professionale della manodopera, ha permesso al Giappone di concentrare i suoi sforzi in campi ove possiede, o sta per possedere, un primato tecnico mondiale.

L'abbandono sistematico di produzioni divenute non più sufficientemente concorrenziali, sostituite da importazioni provenienti dai paesi asiatici meno sviluppati, ha permesso l'acquisizione all'economia giapponese di mercati ritenuti una volta impenetrabili. Le sue esportazioni nella siderurgia, nell'elettronica, nella meccanica pesante, sono esempi di tali risultati. Un ruolo primario a tal riguardo è stato svolto dalle capacità manageriali giapponesi, dalla preminenza data all'attività di ricerca, dagli stimoli che la pubblica amministrazione ha dato allo sviluppo di taluni settori quali quello degli ordinatori, dell'aviazione, delle fibre sintetiche.

Allo stesso tempo l'importanza data alla ricerca continua di nuove soluzioni industriali e all'avvio di efficienti sistemi informatici di gestione costituisce la premessa per continue evoluzioni e trasformazioni della struttura industriale giapponese.

Le caratteristiche dinamiche della struttura industriale del Giappone sono una delle ragioni fondamentali per spiegare l'elevato grado di integrazione tra l'economia di questo paese e quella del Terzo mondo. Nel 1977 le importazioni giapponesi provenienti dai paesi in via di sviluppo rappresentavano complessivamente il 56,5% delle importazioni totali del Giappone. Il 59,5% è rappresentato da importazioni provenienti da paesi non esportatori di petrolio. Allo stesso tempo il 48,7% delle esportazioni giapponesi ha come destinazione il Terzo mondo (i paesi Opec rappresentano solamente il 20,3% delle vendite al Terzo mondo).

Il Giappone pertanto si appresta ad essere uno sbocco importante per i paesi emergenti: ne è una prova il fatto che tali paesi esportavano verso il Giappone il 2,6% delle loro vendite all'estero nel 1960, il 7,6% nel 1965, l'11,3% nel 1970. Tuttavia le importazioni del Giappone riguardano ancor più che non quelle degli altri paesi industrializzati il settore primario, rimanendo ancora modesto l'apporto delle esportazioni di manufatti dal Terzo mondo. Inoltre la bilancia commerciale con i paesi non esportatori di petrolio è significativamente a favore del Giappone per un ammontare pari a 1.468 milioni di dollari per il 1977 (tale eccedenza era di 5.272 milioni di dollari nel 1976). Questa situazione è tuttavia più che compensata dal pesante deficit commerciale del Giappone con i paesi petroliferi (8.201 milioni di dollari nel 1977, 8.969 milioni di dollari nel 1976).

Per quanto riguarda i paesi in via di sviluppo «non-oil» il governo giapponese persegue la politica di ristabilire un equilibrio commerciale a favore di tali aree principalmente attraverso l'aumento di importazioni provenienti da tali paesi. Tali incrementi potranno interessare sia i prodotti industriali, sia le materie prime, e saranno fortemente influenzati dalla possibilità di aumentare la produttività dei paesi emergenti in tali settori, anche

grazie all'intervento giapponese sotto forma di cooperazione tecnica e di investimenti diretti.

A questo proposito è opportuno qui ricordare l'importanza degli investimenti diretti del Giappone realizzati nei paesi in via di sviluppo, che nel 1977 ammontarono a 724,4 milioni di dollari (inferiori solamente al livello degli Stati Uniti e, in minor misura, della Germania federale). Nel 1976 tali investimenti furono pari a 1.084,2 milioni di dollari (inferiori solamente a quelli statunitensi).

La politica giapponese di cooperazione allo sviluppo

Parallelamente all'espansione economica del Giappone a partire dagli anni '50 e all'accrescimento della presenza giapponese sui mercati internazionali, si è assistito ad un'evoluzione quantitativa di notevole rilievo anche nel campo della cooperazione pubblica giapponese verso i paesi in via di sviluppo.

La cooperazione tecnica del Giappone iniziò nel 1954 con la partecipazione al Colombo Plan, dopo solamente due anni dalla firma del trattato di pace. Nel 1955 iniziarono i primi pagamenti per danni di guerra a Burma (200 milioni di dollari) seguiti nel 1956 dagli indennizzi alle Filippine (550 milioni) e successivamente da quelli dell'Indonesia nel 1958 (223 milioni). La cooperazione finanziaria sotto forma di prestiti governativi ebbe avvio nel 1958 con un primo finanziamento («yen credit») di 50 milioni di dollari all'India.

Nel 1952 il Giappone aderì al programma delle Nazioni unite per l'assistenza tecnica (Epta) e al Fondo monetario internazionale. Successivamente aderì all'Associazione per lo sviluppo internazionale (Ida), alla Banca mondiale e al Comitato per l'aiuto allo sviluppo (Dac).

Nel 1966 fu promossa la prima Conferenza ministeriale per lo sviluppo del Sud-Est asiatico su iniziativa del governo giapponese. L'erogazione di contributi allo sviluppo, diversi dagli indennizzi dei danni di guerra, ebbe avvio nel 1969. In seguito il Giappone aderì all'obiettivo convenuto in sede multilaterale per un contributo in termini di risorse finanziarie pari all'1% del Pnl per i trasferimenti globali ed allo 0,7% del Pnl relativamente all'Aiuto Pubblico allo Sviluppo (Oda).

L'evoluzione della cooperazione giapponese quindi è caratterizzata da un timido inizio negli anni 50, caratterizzato prevalentemente da indennizzi di guerra (di cui il maggior beneficiario fu la Birmania) e dai crediti alle esportazioni giapponesi erogati dalla Export-Import Bank of Japan (costituitasi nel 1950). A partire dagli anni 60, con l'istituzione del Fondo per la cooperazione economica d'oltremare (Overseas Economic Cooperation Fund, Oecf), la cooperazione giapponese si sviluppò soprattutto nel campo

degli scambi commerciali, dell'assistenza pubblica allo sviluppo (in particolare dell'assistenza tecnica), nella promozione d'iniziativa private d'investimento e nella concessione di prestiti.

Nel 1977 il Giappone ha fornito un aiuto pubblico allo sviluppo pari a 1.424 milioni di dollari, pari al terzo livello assoluto mondiale dopo gli Stati Uniti e la Francia, di cui circa il 63% è rappresentato dall'assistenza bilaterale. La componente finanziaria di quest'ultima è notevolmente elevata, pari a 650 milioni di dollari, mentre la parte « dono » ammonta complessivamente a 237 milioni (148 in cooperazione tecnica, 15 in aiuti alimentari e 73 in altre forme, particolarmente danni di guerra). Nel 1977 gli apporti netti finanziari ai paesi in via di sviluppo (sia pubblici che privati) ammontavano complessivamente a 5.535 milioni di dollari, pari allo 0,81% del Pnl giapponese (si assiste in questi ultimi anni ad un incremento di tale incidenza, che era solo dello 0,59% nel 1975 e dello 0,72% nel 1976). Scarso è tuttavia il livello relativo dell'Oda rispetto all'obiettivo dello 0,7%: infatti l'Oda giapponese rappresentò solo lo 0,21% del Pnl nel 1977.

Le condizioni di onerosità dell'Oda giapponese sono meno favorevoli di quelle di altri paesi, in conseguenza della notevole incidenza dei prestiti rispetto ai doni. Nel 1977 l'elemento di « liberalità » degli impegni Oda del Giappone era pari al 70,2%. Il tasso d'interesse medio applicato ai prestiti pubblici allo sviluppo era del 3,3% con una scadenza media di 26 anni circa e un periodo di libertà di poco superiore ai 5 anni.

Concludendo, quindi, la cooperazione giapponese verso i paesi in via di sviluppo è caratterizzata dalla prevalenza notevole della componente privata sia in forma di crediti privati all'esportazione (913,8 milioni di dollari) che d'investimenti di portafoglio bilaterali e multilaterali (813,4 milioni) oltre gli investimenti diretti (724,4 milioni). A questi apporti si aggiungano gli altri contributi pubblici non Oda, pari a 3.047 milioni (con notevole incidenza dei crediti pubblici all'esportazione). Le condizioni dell'aiuto pubblico sono inferiori alla media dei paesi del Dac. L'assistenza tecnica non rappresenta senz'altro il punto più forte della cooperazione giapponese. La destinazione geografica della cooperazione giapponese è caratterizzata dalla notevole concentrazione nel Sud-Est asiatico.

Si può concludere quindi che l'integrazione fra gli obiettivi di assistenza pubblica allo sviluppo e l'espansione dei rapporti economici giapponesi con il resto del mondo costituiscono una caratteristica essenziale della politica del Giappone con i paesi in via di sviluppo.

Le strutture pubbliche della cooperazione allo sviluppo

Il Ministero degli affari esteri giapponese è responsabile per tutto quanto attiene la cooperazione economica con i paesi in via di sviluppo. Al-

tri ministeri interessati a questa attività sono quello delle finanze (da cui dipende la Export-Import Bank of Japan), quello del commercio internazionale e dell'industria, e la Economic Planning Agency.

La struttura operativa della cooperazione è articolata in una serie di agenzie governative, tra cui le più importanti sono:

1. la Overseas Economic Cooperation Fund (Oecf), che è sotto la giurisdizione dell'Economic Planning Agency e del Ministero degli affari esteri, che svolge un ruolo centrale nella cooperazione finanziaria e industriale del Giappone verso i paesi del Terzo mondo;

2. l'Export-Import Bank of Japan (relativamente alle operazioni che prevedano crediti all'esportazione e all'importazione, così come prestiti e investimenti in società giapponesi);

3. la Japan International Cooperation Agency (Jica), che svolge il suo ruolo particolarmente nel campo della cooperazione tecnica, fornendo altresì finanziamenti per lo sviluppo sociale e per la promozione della crescita del settore agricolo, forestale, minerario e manifatturiero nei paesi in via di sviluppo.

A queste tre maggiori agenzie si aggiungono una serie di organizzazioni di tipo governativo in qualche modo impegnate nella cooperazione con il Terzo mondo: tra queste ricordiamo la Overseas Fisheries Cooperation Foundation (Ofcf), la Japan Overseas Development Corporation (Jodc), l'Institute of Development Economics, la Japan Foundation, la Japan Petroleum Development Corporation (Jpdc), la Metal Mining Agency of Japan (Mma) e la Japan Overseas Cooperation Volunteers (Jocv).

La Jica (Japan International Cooperation Agency), costituitasi nel 1974 come fusione della precedente Overseas Technical Cooperation Agency (Otca) e il Japan Emigration Service (Jemis), svolge il proprio ruolo principalmente nel campo della cooperazione tecnica, dotandosi di una pluralità di strumenti finanziari e operativi d'intervento.

Dipendente direttamente dal Ministero degli affari esteri, persegue gli obiettivi seguenti:

- promuovere la cooperazione tecnica internazionale verso i paesi in via di sviluppo;

- favorire l'assistenza finanziaria con appositi prestiti (non ottenibili attraverso altri canali) destinati a progetti prioritari di sviluppo sociale ed economico dei paesi emergenti;

- favorire il trasferimento tecnologico verso tali aree;

- assistere l'emigrazione giapponese verso l'America latina integrandola in progetti di cooperazione con quei paesi.

L'Oecf (Overseas Economic Cooperation Fund), fondato nel 1961, costituisce invece l'agenzia più direttamente attiva nel campo della coopera-

zione finanziaria e industriale concentrando gran parte dell'attività e di assistenza agli investimenti giapponesi nel Terzo mondo, che — come si è visto — costituiscono la parte prevalente dell'attività di cooperazione economica del Giappone con i paesi in via di sviluppo.

Alle istituzioni pubbliche devono inoltre aggiungersi alcuni organismi privati di assistenza allo sviluppo che sono di particolare importanza: ricordiamo l'International Development Center of Japan (Idc), l'Association for Overseas Technical Scholarship (Aots), l'International Management Association of Japan (Imaj), Oisca Industrial Development Body.

Sul piano della formulazione della politica di cooperazione i quattro Ministeri interessati (affari esteri, finanze, commercio estero e industria, pianificazione economica) trovano un coordinamento attraverso un Comitato ministeriale avente compiti consultivi per il primo ministro, il quale ha la responsabilità suprema delle linee politiche.

The Overseas Economic Cooperation Fund (Oecf)

La Overseas Economic Cooperation Fund fu costituita nel marzo del 1961. Nel 1968 una riforma ha modificato il campo d'azione dell'Oecf, a favore dei prestiti allo sviluppo, limitando invece gli interventi con orientamento commerciale.

Le principali attività dell'Oecf sono:

1. concessione di prestiti richiesti per progetti considerati validi per lo sviluppo economico dei paesi emergenti e per lo sviluppo dell'intercambio tra Giappone e quei paesi;

2. effettuare investimenti diretti, quando ciò sia ritenuto particolarmente necessario per realizzare progetti di sviluppo;

3. concedere prestiti per gli studi preliminari dei progetti di sviluppo o per l'avvio sperimentale di tali progetti;

4. concedere prestiti a governi o a istituzioni pubbliche dei paesi in via di sviluppo per permettere l'acquisizione di prodotti giapponesi necessari alla stabilizzazione economica di quelle regioni (crediti all'esportazione, sotto forma di «buyer's credit»);

5. effettuare studi sulla cooperazione economica internazionale collegati con le iniziative sopraindicate.

I tassi d'interesse applicati dall'Oecf ai governi stranieri variano dal 3% al 4,5%, con scadenze generalmente ventennali (i tassi sono un po' più elevati per prestiti a imprese giapponesi, con scadenze normalmente decennali).

L'Oecf svolge anche attività di ricerca connessa con le operazioni di prestito e di investimento nel Terzo mondo o con la cooperazione economi-

ca internazionale in generale. Tali attività sono classificate in tre categorie: studi generali, studi per paese e studi sui progetti.

Dal punto di vista organizzativo la struttura dell'Oecf comprende un presidente, coadiuvato da un Consiglio consultivo composto da rappresentanti della pubblica amministrazione, nominati dal primo ministro, e da una serie di dipartimenti dipendenti da altrettanti direttori esecutivi.

Tali dipartimenti comprendono:

1. il segretariato;
2. il dipartimento per il coordinamento (che comprende una serie di divisioni amministrative, oltre a quella per la programmazione);
3. due dipartimenti per i prestiti (articolati in cinque divisioni);
4. il dipartimento per la ricerca (articolato nelle tre divisioni sopraindicate);
5. l'ufficio di consulenza per gli investimenti d'oltremare;
6. tre rappresentanze permanenti rispettivamente a Bangkok, Seul e Giacarta.

X. Alcuni esempi di organismi finanziari operanti nell'ambito della cooperazione industriale

Olanda: Fmo (Netherlands Finance Company for Developing Countries)

L'Fmo (Società finanziaria olandese per i paesi in via di sviluppo), rappresenta un tipico esempio di organismo finanziario governativo (tuttavia solo il 51% del capitale è controllato dal ministro delle finanze e dal ministro per la cooperazione allo sviluppo, mentre la quota restante è di proprietà privata) il cui scopo è quello di contribuire all'espansione delle attività produttive nei paesi in via di sviluppo al fine di stimolare il loro progresso economico e sociale nel rispetto simultaneo degli obiettivi perseguiti da quei paesi e delle linee politiche del governo olandese in materia di cooperazione allo sviluppo.

Le attività tipiche dell'Fmo sono:

a) fornire direttamente o indirettamente assistenza finanziaria ad individui o a società impegnate o che intendano impegnarsi in un'impresa o in un'attività professionale in un paese in via di sviluppo (sottoscrivendo azioni, concedendo prestiti o elargendo sussidi);

b) assumere partecipazioni al capitale delle banche di sviluppo e/o concedere alle stesse prestiti;

c) assumere partecipazioni al capitale di istituzioni con obiettivi simili a quelli dell'Fmo, o concedere loro prestiti;

d) gestire e amministrare crediti e titoli derivanti da:

1. accordi concernenti la concessione di assistenza finanziaria conclusi tra lo stato e le imprese olandesi;
2. partecipazione al portafoglio della Netherlands Overseas Finance Company Limited;

e) svolgere attività di intermediazione nella raccolta di fondi a livello nazionale ed internazionale;

f) fornire assistenza tecnica relativamente alle attività a), b), c);

g) promuovere l'evoluzione dei paesi in via di sviluppo nell'ambito della divisione internazionale del lavoro attraverso la ristrutturazione di progetti industriali nei Paesi Bassi;

b) stimolare le attività economiche nei paesi in via di sviluppo al fine di creare occupazione per lavoratori stranieri che ritornino dall'Olanda al loro paese d'origine.

Il contributo dello stato olandese alle necessità finanziarie dell'Fmo può assumere la forma di provvista di fondi liquidi (se le risorse disponibili non sono sufficienti per il pagamento degli interessi e dei rimborsi sui prestiti contratti dall'Fmo con garanzia statale) oppure in forma di garanzia nei confronti dei creditori dell'Fmo, o ancora concedendo contributi su interessi pari alla differenza tra l'interesse dovuto dall'Fmo per prestiti contratti e l'interesse applicato dallo stesso Fmo per finanziamenti concessi. Inoltre lo Stato può fornire anticipazioni a titolo gratuito (che cioè non producono interessi passivi per l'Fmo) per facilitare la partecipazione dell'Fmo stesso a operazioni finanziarie (acquisizione di azioni o concessioni di sussidi) e, in opportuni casi può fornire i mezzi necessari per finanziare l'assistenza tecnica elargita.

La concessione dell'assistenza finanziaria da parte dell'Fmo richiede il parere favorevole da parte di un «Projects Committee» presieduto dal presidente del Consiglio di Supervisione dell'Fmo e composto da rappresentanti del Ministero delle finanze, del Ministero della cooperazione allo sviluppo, del Ministero degli affari economici, del Ministero dell'agricoltura e della pesca, da quattro rappresentanti degli azionisti diversi dallo stato olandese e da due esperti (senza diritto di voto) con speciali competenze nel campo della cooperazione allo sviluppo.

L'attività finanziaria dell'Fmo si è rivolta principalmente verso i paesi indicati dalla tabella 26 (le valutazioni si riferiscono al 31 gennaio 1976).

La distribuzione settoriale degli impieghi dell'Fmo vede al primo posto il settore dell'industria forestale e del legno (20%) seguita dalle attività agricole, zootecniche e peschiere e relative trasformazioni industriali (17,5%). Notevole è anche il settore tessile (14,3%), quello alimentare (11,4%), farmaceutico (7,4%), dell'abbigliamento (6,9%), metallifero (6,7%).

La struttura degli impegni finanziari dell'Fmo, dedotti i fondi destinati a studi di fattibilità e quelli per l'ammortamento dei prestiti è composta da: partecipazioni azionarie, prestiti a condizioni di mercato, prestiti a condizioni agevolate e contributi a fondo perduto.

Negli ultimi anni si è assistito ad una crescita costante della forma azionaria d'investimento dei fondi dell'Fmo (che alla fine del 1976 rappresentava il 20,4% del portafoglio investimenti), ad un rapidissimo incre-

TAB. 26 - *Attività finanziarie dell'Fmo*

Paese	Valore dell'impegno	Percentuale	N. progetti
Indonesia	32.149,7	32,8	8
Tunisia	10.827,3	11,1	11
Liberia	8.654,7	8,8	2
Nigeria	8.177,7	8,4	2
Rep. popolare Congo	6.628,9	6,8	1
Costa d'Avorio	6.101,6	6,2	1
Brasile	4.421,9	4,5	1
Egitto	4.189,4	4,3	1
Ghana	4.221,3	4,3	2
Senegal	3.547,4	3,6	1
Malta	3.128,3	3,2	1
India	2.262,2	2,3	2
Camerun	1.616,6	1,7	2
Tanzania	786,7	0,8	1
Surinam	650,0	0,7	1
Israele	528,0	0,5	1
Totale	97.891,7	100,0	38

mento dei prestiti agevolati (giunti al 26,9%) ad un corrispondente declino dei prestiti a condizioni di mercato (scesi dal 97,3% del 1971 al 52,1% del 1976) e ad un modesto aumento dei contributi a fondo perduto (0,6%).

Un settore importante dell'Fmo è quello dei rapporti con le banche di sviluppo nazionali. Ricordiamo in particolare la Tanganica Development Finance Company Ltd., la Development Finance Company of Kenya, P.T. Usaha Pembiayaan Pembangunan Indonesia, la Investment and Development Bank of Malawi Ltd.

Nonostante siano presenti nell'Fmo attività specifiche di assistenza tecnica, e crescente sia l'importanza della amministrazione dei progetti industriali per il buon seguito delle operazioni, risulta evidente la prevalenza dell'aspetto finanziario nella caratterizzazione del taglio offerto da questo organismo alla cooperazione industriale.

Danimarca: Ifu (The Industrialization Fund for Developing Countries)

L'Ifu (The Industrialization Fund for Developing Countries Denmark) è un organismo senza finalità di lucro, facente parte del meccanismo danese di cooperazione internazionale allo sviluppo. Costitutosi legalmente me-

dianche apposita legge nel 1967, ha una struttura autonoma e separata dalle attività dell'Agencia danese per lo sviluppo internazionale (Danida), pur dipendendo direttamente dal Ministero degli affari esteri.

Finalità dell'Ifu è la promozione dello sviluppo economico dei paesi emergenti in stretta collaborazione con gli operatori economici danesi (anche se è esclusa la possibilità di partecipare a progetti aventi come unico scopo l'espansione commerciale danese).

Nonostante la natura non commerciale dell'Ifu, tale ente opera sulla base di criteri d'efficienza di tipo aziendale. Fondamentale caratteristica dell'Ifu è la stretta collaborazione sia con le imprese private danesi che con le controparti locali (che potranno essere singoli individui, imprese o istituzioni governative). Dal punto di vista operativo i progetti dell'Ifu partono dal presupposto che il trasferimento di know-how sia sul piano tecnico che su quello gestionale trova la sua migliore forma di concretizzazione della costituzione di joint ventures.

Gli operatori danesi parteciperanno ai progetti sia attraverso contributi tecnici specifici per il settore industriale di competenza che mediante partecipazione al capitale azionario. In modo analogo i partners locali e/o le istituzioni pubbliche del paese ricevente parteciperanno ai singoli progetti.

L'attività dell'Ifu comprende:

la partecipazione in qualità di azionisti a progetti di sviluppo industriale nel Terzo mondo (in generale non potrà eccedere il 30% del capitale sociale e non supererà la quota dell'impresa danese);

la concessione di prestiti a joint ventures alle quali l'Ifu partecipa come azionista (l'ammontare dei prestiti non potrà superare il doppio della partecipazione azionaria dell'Ifu salvo che nei progetti in paesi meno sviluppati);

il finanziamento di studi di fattibilità o altri studi preliminari necessari per l'identificazione e la valutazione di un progetto.

Le partecipazioni azionarie per parte danese alle joint ventures possono essere anche minoritarie (tenendo conto sia della quota dell'Ifu che della quota delle imprese danesi). In tal caso tuttavia l'Ifu esige una particolare responsabilità nella direzione del progetto (per quanto riguarda la tecnologia, la gestione dell'investimento e la commercializzazione) da affidare all'impresa danese attraverso un apposito contratto di "management". Scopo dell'Ifu è quello di far da catalizzatore per la realizzazione di nuove iniziative industriali nei paesi in via di sviluppo, pertanto — dopo un primo periodo di avviamento normalmente di 6-10 anni — l'Ifu venderà la propria partecipazione, con diritto di prelazione da parte degli altri partecipanti all'iniziativa.

I prestiti concessi dall'Ifu sono espressi in corone danesi e ripagabili nella stessa valuta, hanno una durata generalmente di 6 anni (eventual-

mente prorogabile) con un periodo iniziale di dilazione di 3 anni e un saggio d'interesse di circa il 9% annuo (pagabile semestralmente).

I paesi in cui l'Ifu attualmente opera sono: per l'America Latina la Bolivia, il Brasile, la Rep. Dominicana, la Giamaica; in Africa l'Algeria, il Camerun, la Costa di Avorio, l'Egitto, l'Etiopia, il Kenya, la Nigeria e la Tanzania; in Asia la Cambogia, le Filippine, l'Iran, la Malesia, la Rep. araba dello Yemen, Singapore, la Tailandia e la Turchia; in Europa Malta.

Circa la distribuzione settoriale degli investimenti Ifu (valutata alla fine del 1976), su un totale di partecipazioni dell'Ifu stesso pari a 25,2 milioni di dollari, il 21% è rappresentato dall'agricoltura e l'industria alimentare, il 4% dall'industria del legno e dei mobili, il 23% dall'industria cartaria, il 5% dalla chimica, il 23% dalla metalmeccanica, l'11% dall'industria delle costruzioni, il 13% dai trasporti e dal turismo.

Presso l'Ifu esiste un registro delle imprese danesi potenzialmente interessate ad entrare in joint ventures per iniziative di sviluppo industriale nei paesi emergenti.

Stati Uniti: Opic (Overseas Private Investment Corporation)

L'Opic (Overseas Private Investment Corporation) è una agenzia governativa il cui scopo è quello d'incoraggiare gli investimenti privati statunitensi a sostegno dello sviluppo economico dei paesi in via di sviluppo.

Obiettivo dell'Opic è quello di offrire un complemento alla cooperazione economica degli Stati Uniti verso i paesi in via di sviluppo incoraggiando appunto gli investimenti americani nel reciproco interesse degli Stati Uniti e del paese considerato. I servizi forniti dall'Opic sono i seguenti:

- identificazione di possibilità di investimento nei paesi in via di sviluppo e ricerca d'impresе statunitensi interessate;

- accertamento sistematico delle condizioni di sviluppo economico e della situazione finanziaria dei paesi considerati;

- assistenza finanziaria per studi di preinvestimento;

- assistenza alla programmazione e alla elaborazione di progetti industriali;

- assistenza per forme alternative di investimento sotto forma non azionaria;

- assicurazione per investimenti privati statunitensi contro i rischi politici;

- attività di prestito e di garanzie di prestito per iniziative di investimento.

Una delle attività principali del dipartimento finanziario dell'Opic è quella di assistere imprese americane di piccole e medie dimensioni nei loro

progetti d'investimento nei paesi in via di sviluppo, specialmente per i paesi piú poveri o per quelli il cui livello d'investimenti esteri è ancora notevolmente limitato.

L'intervento dell'Opic, oltre che in termini di assistenza, consiste anche nella concessione di prestiti a parziale copertura delle necessità di finanziamento degli investimenti (tuttavia non è prevista l'assunzione di partecipazioni azionarie da parte dell'Opic); se necessario, l'intervento finanziario dell'Opic può assumere la forma di garanzia su prestiti a tali progetti.

La partecipazione finanziaria ad un nuovo investimento si aggira normalmente tra il 35% e il 45% del costo totale del progetto, in ogni caso non supera la percentuale del 50%. Generalmente l'intervento dell'impresa americana non deve essere inferiore al 25% del capitale azionario, garantendo comunque un ruolo direttivo all'impresa statunitense. Sono esclusi normalmente interventi ove il governo locale abbia una partecipazione superiore al 51% del capitale azionario, rivolgendosi l'Opic ad iniziative a forte contenuto privatistico. I prestiti concessi hanno una scadenza media che varia dai 7 ai 12 anni.

Comunque una delle attività piú importanti dell'Opic è il suo schema di assicurazione contro i rischi politici, che copre i seguenti casi:

- 1) inconvertibilità di valuta (qualora i profitti o i rendimenti scaturiti dall'investimento non possano essere convertiti in dollari);
- 2) espropriazione per effetto di nazionalizzazione o confisca da parte del governo straniero;
- 3) perdite causate da guerre, rivoluzioni e insurrezioni.

La copertura assicurativa non può superare il 90% dell'investimento e dei guadagni non distribuiti. I clienti tipici dell'Opic, per quanto riguarda l'aspetto assicurativo, sono le istituzioni finanziarie.

Per quanto riguarda l'aspetto organizzativo, l'Opic è diretto da un Consiglio d'amministrazione composto da sei rappresentanti del settore privato (compresi i sindacati, le piccole imprese, le cooperative) e cinque rappresentanti della Pubblica amministrazione.

Il presidente del Consiglio dell'Opic è contestualmente amministratore dell'Aid (U.S. Agency for International Development).

La struttura dell'Opic è composta da due sezioni principali: il dipartimento assicurativo e il dipartimento finanziario, quest'ultimo organizzato su base territoriale.

L'Opic, la cui sede è a Washington, è assistito dalle rappresentanti diplomatiche americane all'estero. Periodicamente pubblica una lista di paesi con una valutazione sulla possibilità di poter elargire i vari servizi assicurativi e finanziari in ciascuno di tali paesi.

Il 38,2% dei prestiti Opic è stato destinato (al 30/9/1977) nel settore minerario e delle risorse naturali, il 32% all'industria manifatturiera, il

22,4% alle attività legate all'agricoltura, il 3,8% al turismo e il 3,6% alle istituzioni finanziarie.

Germania federale: Kfw (Kreditanstalt für Wiederaufbau) e Deg (Deutsche Gesellschaft für Wirtschaftliche Zusammenarbeit)

Nell'ambito della complessa struttura tedesca dell'aiuto allo sviluppo ricordiamo due agenzie finanziarie particolarmente interessanti per la promozione della cooperazione industriale.

La prima, Kfw (Banca per la ricostruzione) concentra la gestione dell'assistenza finanziaria ai paesi in via di sviluppo sotto forma di prestiti (solo in casi eccezionali in contributi non rimborsabili). La sfera d'azione del Kfw va molto al di là della cooperazione industriale coinvolgendo tutto l'aiuto finanziario.

Tuttavia lo stretto legame esistente tra cooperazione finanziaria e industriale risulta evidente dall'interesse che le imprese d'ingegneria e le industrie tedesche hanno nella realizzazione di progetti di sviluppo finanziati attraverso la Kfw. Al vertice della Kfw vi è un Consiglio d'amministrazione ove sono rappresentati sei Ministeri federali, la Bundesbank, istituzioni finanziarie e bancarie, rappresentanti dell'industria, dei sindacati, del commercio, dell'agricoltura, delle costruzioni e dei comuni.

Fonti finanziarie del Kfw sono emissioni di obbligazioni, prestiti concessi dal governo federale, da istituzioni pubbliche e private e da fonti straniere.

Per quanto riguarda la promozione di investimenti tedeschi nei paesi in via di sviluppo esiste più specificatamente la Deg o Società tedesca per lo sviluppo, fondata nel 1962, il cui scopo è appunto quello d'incoraggiare e orientare gli investimenti diretti tedeschi in iniziative di sviluppo del Terzo mondo con la formula delle joint ventures.

La Deg si rivolge particolarmente alle imprese tedesche di piccole dimensioni ed è autorizzata a coinvolgere imprese di altri paesi della Comunità europea.

Le partecipazioni della Deg possono assumere la forma di acquisizione di azioni o di concessione di prestiti, così come è stato visto per altre istituzioni analoghe di altri paesi industrializzati.

Una parte preponderante degli impegni finanziari della Deg è costituita da prestiti a banche nazionali di sviluppo, seguiti da quelli del settore meccanico e, per ordine decrescente, elettrotecnico, tessile e abbigliamento, turismo, alimentare, vetreria, cartiere, chimica, produzione di metalli.

I paesi in cui è attiva la Deg sono: in primo luogo l'Africa con il Camerun, il Ciad, il Congo, la Costa d'Avorio, il Benin, l'Etiopia, il Gabon, il Kenya, la Liberia, il Madagascar, il Malawi, il Marocco, la Nigeria, il Se-

negal, la Tanzania, la Tunisia; per l'America latina l'Argentina, il Brasile, il Cile, il Messico, San Salvador, il Venezuela; in Asia l'Afghanistan, la Corea del Sud, l'India, l'Indonesia, il Pakistan, Singapore, Taiwan, la Thailandia.

Francia: Ccce (Caisse Centrale de Coopération Economique)

La struttura della cooperazione economica della Francia nei confronti del Terzo mondo è particolarmente complessa. Una funzione rilevante per la cooperazione industriale, è quella svolta dalla Caisse Centrale de Coopération Economique (Ccce). Tale fondo ha essenzialmente due funzioni: un suo proprio ruolo, limitatamente ai territori d'oltremare e ai paesi francofoni a Sud del Sahara (così come il Ministero per la cooperazione) e un compito di mero agente del governo francese in altri casi.

Fino al 1968 la Ccce operava solamente nei paesi con i quali la Francia aveva avuto un rapporto coloniale. Dopo quella data fu autorizzata ad agire per conto della Pubblica amministrazione francese in altri paesi, quando ciò è esplicitamente richiesto.

La Ccce è un'istituzione pubblica autonoma sottoposta al controllo del Ministero dell'economia e finanza e del Ministero degli affari esteri.

I fondi della Ccce provengono per lo più da prestiti concessi dal Tesoro, anche se in minima parte viene fatto ricorso anche al mercato finanziario (in tal caso il Tesoro interviene con contributi agli interessi).

Le operazioni finanziarie che la Ccce può svolgere sono essenzialmente le seguenti:

prestiti a tassi che variano dal 3,5 al 6%;

partecipazioni azionarie (anche se finora di modesta entità);

(in qualità di solo agente della Pubblica Amministrazione) contributi a fondo perduto.

Nei territori ex coloniali o in quelli d'oltremare la Ccce gode di una notevole autonomia rispetto agli organi di governo.

La struttura organizzativa della Ccce è sia su base geografica che su base funzionale. Nel 1976 i prestiti concessi dalla Cassa a condizioni non Oda ammontarono (in termini netti) a 280 milioni di franchi, ai quali si aggiungono 268,7 milioni di franchi in prestiti pubblici allo sviluppo (secondo la definizione del Dac).

La destinazione geografica dei prestiti concessi dalla Ccce è naturalmente concentrata sui paesi dell'Africa. Per le altre regioni, la Caisse ha gestito, sempre nel 1976, 415,6 milioni di franchi concessi dal Tesoro a paesi in via di sviluppo di tali aree.

Parte quarta

Criteria guida per una politica di cooperazione industriale dell'Italia

XI. Cooperazione con i Pvs e politica industriale

Il contesto nazionale della politica di cooperazione industriale

L'aiuto e la collaborazione allo sviluppo del Terzo mondo nello specifico campo dell'industrializzazione non può, com'è ovvio, avere obiettivi diversi da quelli cui è finalizzato l'insieme dell'attività italiana in materia di cooperazione. A più forte ragione, non è concepibile che la cooperazione con i Pvs nel settore industriale persegua obiettivi addirittura in conflitto con quelli perseguiti attraverso la cooperazione in campo agricolo-alimentare, nel settore educativo etc.

Tale elementare criterio di coerenza non può che avere validità generale e permanente, anche se la cooperazione con i Pvs in campo industriale deve anzitutto tener conto degli obiettivi che i paesi beneficiari stessi intendono perseguire attraverso i programmi industriali per i quali richiedono la collaborazione dell'Italia: e gli obiettivi che i singoli Pvs perseguono in campo industriale possono essere radicalmente divergenti da quelli che lo stesso paese persegue in altri campi. Le politiche di autosufficienza alimentare, per esempio, tendono di norma a sostituire importazioni con produzioni locali, anche se il costo di produzione interno è più alto del prezzo internazionale della merce in questione; eppure, queste politiche godono di grande popolarità anche presso quei governi che in campo industriale tendono a sviluppare solo produzioni competitive sui mercati internazionali.

Il paradosso di tale politica è solo apparente: è infatti chiaro — in casi come questo, tutt'altro che ipotetici — che considerazioni di sicurezza degli approvvigionamenti e di stabilità della struttura sociale presiedano alla scelta degli obiettivi in materia di sviluppo agricolo, mentre obiettivi di sviluppo, di trasformazione della struttura produttiva del paese e della sua posizione nel sistema del commercio internazionale, risultano predominanti in sede di scelta tra le diverse strategie di industrializzazione offerte al paese in questione.

La ricerca di obiettivi specifici per la cooperazione industriale non si riduce quindi alla pura e semplice trasposizione ad un settore particolare dei principi generali relativi alla cooperazione «tout court» coi Pvs. Si tratta invece di un'operazione piú complessa che, indentificando le strategie di industrializzazione dei Pvs e gli obiettivi attraverso di esse effettivamente (e non solo dichiaratamente) perseguiti, ne verifichi non solo la capacità tecnica dell'Italia a collaborarvi, ma anche la compatibilità con gli obiettivi generali della politica italiana di cooperazione allo sviluppo. Ad esempio, non potrebbero probabilmente essere ritenuti compatibili con i principi politici generali della cooperazione italiana programmi di sviluppo dell'industria delle armi, almeno in certe situazioni specifiche.

I principi generali di una politica italiana di cooperazione non sono però solo di tipo negativo, come nell'esempio sopra riportato. Al contrario, si possono facilmente identificare alcuni obiettivi in positivo che possono essere posti alla base della politica di cooperazione allo sviluppo: ad esempio, e citando alla rinfusa, la promozione di un atteggiamento pacifico in politica estera attraverso il controllo della dinamica sociale dei Pvs (natalità, ritmo di urbanizzazione), la creazione di gruppi sociali consolidati, interessati a buoni rapporti con l'Italia in Pvs di particolare rilevanza strategica (come Malta), o commerciale (come l'Algeria); il ripagamento di un «debito» storico con le ex-colonie italiane; il mantenimento di legami non solo sentimentali con paesi che hanno accolto in passato enormi masse di emigranti italiani (come i maggiori paesi del Sud America); lo stabilimento di buoni rapporti con paesi che detengono risorse naturali di cui l'Italia è importatrice (come il Messico); la promozione, nei Pvs, di uno sviluppo che vada a vantaggio di gruppi sociali piú deboli e sacrificati, o che non distrugga l'ambiente naturale e il patrimonio storico, monumentale e culturale del paese; scelte di sviluppo che favoriscano l'evoluzione pacifica e senza sconvolgimenti non-inevitabili verso una nuova e piú equa divisione internazionale del lavoro.

Si tratta, come si vede, di una lista di obiettivi che può essere allungata e corretta a volontà. Ciò non significa però che l'impostazione di una politica di cooperazione possa essere fatta in assenza di una scelta di alcuni obiettivi di questo tipo, tra loro complementari e bilanciati in una visione strategica generale. La molteplicità dei tipi e degli strumenti di cooperazione (di cui la cooperazione industriale è solo uno) consente anzi di concludere che una strategia articolata può probabilmente rivelarsi non solo quella in grado di beneficiare il maggior numero di paesi e di persone nel Terzo mondo, ma anche quella in grado di rispondere al maggior numero di motivazioni diverse — di cui sono portatori i diversi gruppi sociali che, in Italia, spingono a favore di una politica di cooperazione per lo sviluppo.

Questa ultima caratteristica non è da sottovalutare. In una società come quella italiana, dove il potere decisionale è decentrato al limite della

polverizzazione, la politica di cooperazione allo sviluppo del Terzo mondo — come ogni altra politica specifica — può esistere e svilupparsi solo se è in grado di rispondere al maggior numero possibile di motivazioni diverse e di diversi obiettivi di cui sono portatori i gruppi sociali interni che a tale politica sono interessati; solo se i suoi obiettivi e le sue strategie sono tali da suscitare il consenso di queste sezioni della pubblica opinione. In Italia, la cooperazione con i Pvs non può non tener conto, da un lato degli interessi degli esportatori di servizi di ingegneria verso i Pvs, e degli interessi dell'industria export oriented in generale (che è una componente importante del sistema economico) e dall'altro lato dell'esistenza di molti gruppi e organizzazioni a carattere politico e/o religioso fortemente impegnati sui problemi del Terzo mondo. La politica di cooperazione allo sviluppo del Terzo mondo può quindi esistere, durare e svilupparsi solo se il suo impatto con la società italiana, non è tale da suscitare, risvegliare, o coalizzare interessi economici e politici contrari al tipo di sviluppo che essa contribuisce a determinare nel Terzo mondo. Quale che sia, in altri termini, la nobiltà delle motivazioni ideali che sono alla base di una strategia della cooperazione, essa potrà difficilmente durare se le sue conseguenze su precisi interessi interni alla società sono — o anche appaiono — negative.

Per mettere a fuoco le linee strategiche di una politica italiana di cooperazione industriale con i Pvs appare quindi indispensabile tener conto della delicata situazione in cui il sistema industriale italiano viene oggi a trovarsi in un contesto mondiale contrassegnato da una incipiente trasformazione della divisione internazionale del lavoro industriale, e da un profondo mutamento del modo in cui il Terzo mondo concepisce le sue strategie di industrializzazione. Questi due fenomeni sono, com'è ovvio, tra loro strettamente collegati, entrambi sembrano spingere ad un indebolimento della posizione dell'Italia nel sistema industriale internazionale.

Il contesto internazionale

Già negli anni precedenti gli eventi militari del 1973-74, e i disordini politici ed economici che ad essi hanno fatto seguito, il commercio mondiale mostrava i sintomi di una emergente pressione commerciale proveniente dai Pvs, proprio nel campo dei prodotti manufatti. Anche se la quota proveniente dai Pvs sul totale delle esportazioni manifatturiere mondiali resta molto ridotta, l'evoluzione degli ultimi anni non lascia dubbi sulle tendenze di lungo periodo del fenomeno¹.

1972	1973	1974	1975	1976
6,52%	7,84%	7,99%	7,18%	7,63%

¹ Vedasi a questo proposito: Giuseppe Sacco, *Sulla divisione internazionale del lavoro*, in «Politica ed economia», n. 5, 1978.

Ciò contrasta con il decennio precedente, in cui le importazioni nei paesi industriali dell'Occidente di manufatti o semimanufatti provenienti dai Pvs erano aumentate ad un tasso medio annuo notevole (9%) ma nettamente inferiore al tasso di incremento totale delle importazioni di questi paesi (14,3%); la quota proveniente dai Pvs era andata quindi progressivamente restringendosi. Ma nel 1972 la tendenza si inverte.

Queste trasformazioni, se si osserva la composizione merceologica delle esportazioni manifatturiere dei Pvs, appaiono più inquietanti per l'Italia che non per gli altri paesi del gruppo Ocse. (Ciò è evidente dalla tabella 27).

Sul totale delle importazioni dei paesi industrializzati ad economia di mercato (Piem), nel 1976 i Pvs fornivano il 37,2% nel settore dell'abbigliamento, il 38,4% dei prodotti della raffinazione del petrolio, il 22,1% del cuoio e calzature; tutti settori che occupano posizioni importanti nelle esportazioni dell'Italia.

TAB. 27 - *Principali prodotti manufatti esportati dai Pvs verso i paesi industrializzati ad economia di mercato (Piem) (1976)*

In ordine di valore totale (in miliardi di dollari) (1)		In ordine di % sulle importazioni Piem (2)	
1. Prodotti del petrolio	10,87	1. Prodotti del petrolio	38,4
2. Abbigliamento	6,43	2. Abbigliamento	37,2
3. Prodotti meccanici e metallici (esclusi veicoli stradali a motore)	5,76	3. Metalli non-ferrosi non lavorati	36,5
4. Metalli non-ferrosi non lavorati	4,43	4. Cuoio e calzature	22,1
5. Tessili	3,09	5. Alimentari	18,3
6. Prod. manif. leggeri vari	2,40	6. Tessili	14,8
7. Alimentari	2,14	7. Legno e mobilio	14,2
8. Legno e mobilio	2,00	8. Prod. manif. leggeri vari	11,1
9. Cuoio e calzature	1,58	9. Metalli non ferrosi lavorati	6,3
10. Prodotti chimici	1,30		
11. Ferro e acciaio	0,99		

(1) Gruppi merceologici in cui le importazioni provenienti dai Pvs verso i Piem superavano, nel 1976, 500.000.000 di dollari.

(2) Gruppi merceologici in cui le importazioni provenienti dai Pvs superavano, nel 1976, il 5% del totale delle importazioni Piem nel gruppo merceologico.

Fonte: G. Sacco, *Industria e potere mondiale*, Milano, 1979.

Questi cambiamenti nella divisione internazionale del lavoro industriale sono direttamente collegati all'altro elemento di novità che caratterizza il nuovo contesto internazionale: il modello «guidato dalle esportazioni», secondo il quale un crescente numero di paesi del Terzo mondo concepisce la sua strategia di industrializzazione.

L'idea di uno sviluppo «guidato dalle esportazioni» rappresenta una

rottura importante con le convinzioni che hanno prevalso dalla fine della seconda guerra mondiale in poi, e che hanno portato a stretti controlli delle importazioni e, in minor misura, delle esportazioni dei Pvs. Negli anni '50, due economisti sudamericani, Hans Singer e Raul Prebisch, avevano sviluppato la tesi secondo la quale i Pvs non avevano ottenuto nulla o quasi dall'inserimento nei mercati mondiali, e soprattutto non avevano ottenuto nessun concreto avvio al processo di industrializzazione; c'erano anzi seri indizi — secondo Singer e Prebisch — per ipotizzare che il commercio internazionale avesse addirittura rallentato l'industrializzazione, deviando risorse verso altre attività. I Pvs, condannati quindi — se inseriti nel libero mercato — a restare produttori di beni primari, apparivano per di più intrappolati in una sistematica tendenza al declino dei prezzi relativi alle materie prime nei confronti dei manufatti.

Questo pessimismo sulla possibilità per i Pvs di espandere le esportazioni, aveva portato — sino alla metà degli anni '60 — a chiusure protezionistiche in tutti o quasi i Pvs, con risultati pesantemente negativi, specie in Argentina, India, Ghana, etc. Nella seconda metà degli anni '60, invece, i tentativi di liberalizzazione si moltiplicano. La Corea del Sud, Singapore, Taiwan (e naturalmente Hong Kong) creano una libertà di esportazione praticamente senza limiti, e riescono ad espandere rapidamente le loro esportazioni. Molti altri paesi, su questa stessa strada, ottengono risultati meno spettacolari (Brasile, Messico) ma tuttavia molto significativi. All'inizio degli anni '70, la prova sembra acquisita dalla superiorità del modello di sviluppo «export-oriented» su quello fondato sulla «import-substitution»².

La liberalizzazione degli scambi e l'abbattimento delle barriere protezionistiche non potranno riprodurre dappertutto i «miracoli» realizzati nei quattro paesi del Sud-Est asiatico, perché esistono limiti alla capacità di assorbimento dei mercati, e alla velocità con cui i paesi di più antica industrializzazione possono trasformare il proprio sistema industriale per far posto ai nuovi venuti.

Ma ciò non significa che i Pvs torneranno a politiche di industrializzazione orientate solo verso il mercato interno.

Il rapporto con la politica industriale italiana

A partire dalla seconda metà degli anni '60, quindi, i Pvs compiono in maniera sempre più evidente scelte analoghe a quelle fatte nel dopoguerra dal Giappone e, in modo ancora più netto, dall'Italia, nonché da paesi europei semi-arretrati come la Spagna pochissimi anni dopo. Si tratta di scelte

² Vedasi, a proposito di questi ed altri temi toccati in questa sede, Giuseppe Sacco, *Industria e potere mondiale*, Milano 1979.

che hanno caratterizzato le politiche economiche di quei paesi che per un ventennio e più hanno determinato il primato dei tassi di sviluppo, e in particolare della crescita del sistema industriale. Non può quindi sorprendere che negli ambienti della Banca mondiale, e in generale tra gli economisti dello sviluppo si sia guardato ai «miracoli economici» italiano, giapponese e spagnolo come a modelli da cui forse i paesi del Terzo mondo avrebbero potuto trarre ispirazione per soddisfare la loro sinora frustrata ambizione allo sviluppo e all'industrializzazione. L'elaborazione teorica, condotta in particolare dall'economista Bela Balassa, procede in realtà in parallelo con un certo numero di esperienze pratiche di sviluppo «trascinato dalle esportazioni»: esperienze il cui successo sembra confermare la giustezza delle elaborazioni teoriche ispirate ai «miracoli» post-bellici.

Un sostanziale parallelismo esiste tra le scelte compiute dall'Italia nello scorso quarto di secolo e gli orientamenti odierni di un numero sempre più largo di Pvs. Nonostante il «divario» di parecchi anni che separa le prime dai secondi (anni che non si può però dire l'Italia abbia messo a frutto per far compiere al sistema economico quel «salto di qualità» che si è invece verificato in Giappone nell'ultimo decennio) esso fa apparire abbastanza preoccupante, anche a medio termine, la crescente pressione commerciale dei paesi di nuova industrializzazione sui mercati di una serie di prodotti «tipici» del commercio estero del nostro paese.

Una politica di cooperazione con i paesi del Terzo mondo, che tenda in particolare a rendere più facile e rapido lo sviluppo industriale, non può trascurare questo elemento. Se tale politica deve mantenere la sua validità per un numero di anni sufficiente a che ne sortiscano effetti concreti di sviluppo e di industrializzazione per i Pvs, è anzi necessario valutare non solo quale sia la minaccia attualmente rappresentata dai «nuovi concorrenti» per il nostro sistema industriale, ma anche come tale minaccia andrà concretandosi in futuro. Perché una politica di cooperazione allo sviluppo industriale possa sopravvivere all'evolversi della realtà sociale e politica interna all'Italia, è bene che essa sia concepita tenendo presente sin da ora quali potranno essere gli interessi economici e le forze sociali interne chiaramente danneggiate, nei prossimi anni, dallo sviluppo industriale del Terzo mondo. Una semplice estrapolazione agli anni futuri delle situazioni attuali non è infatti ragionevolmente accettabile.

Se infatti si guarda ai dati degli ultimi anni, l'Italia sembra guadagnare posizioni sui mercati esteri che maggiormente la interessano: quelli del blocco Ocse. Su tali mercati, infatti, tra il 1963 ed il 1977 quote crescenti vengono conquistate non solo dai paesi in via di industrializzazione (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore, Taiwan, Brasile, Messico, Jugoslavia, Grecia, Turchia, Portogallo e Spagna) ma anche da Giappone ed Italia. Si veda la seguente tabella 28.

TAB. 28 - *Variazioni nelle quote percentuali dell'import Ocse 1963-1977*

Paesi in via di industrializzazione	+ 5,9
Giappone	+ 4,6
Italia	+ 1,0
Canada	+ 0,8
Paesi Est	+ 0,5
Altri non Ocse	+ 0,2
Altri paesi sottosviluppati	+ 0,1
Francia	+ 0,1
Altri Ocse	— 1,9
Germania	— 3,2
Gran Bretagna	— 3,7
Stati Uniti	— 4,0

Fonte: nostra elaborazione su dati Ocse.

Il quadro che risulta dalla tabella precedente è, tuttavia, piú un quadro di debolezza — in prospettiva — delle esportazioni italiane che un quadro di forza. I mercati dei paesi Ocse sono infatti grandi assorbitori di beni di consumo, mentre la struttura della domanda estera del resto del mondo è piú fortemente orientata sui beni capitali. In questo campo, appare invece fortissima la capacità concorrenziale di paesi, come la Germania, che perdono quota sui mercati dei paesi a benessere diffuso. In altri termini dalla tabella che precede risulta non solo il minore dinamismo dell'Italia rispetto alle «performances» dei «nuovi concorrenti», ma anche la sua sostanziale dipendenza da esportazioni verso mercati e da prodotti rispetto ai quali la pressione concorrenziale dei Pvs appare chiaramente piú che temibile.

Va inoltre tenuto presente che le reazioni interne, in Italia, a questa realtà, e a un suo possibile aggravamento, possono avere caratteristiche particolarmente negative per il consenso della pubblica opinione ad una politica di cooperazione industriale. E un aggravamento non è da escludere, anche perché i paesi in via di industrializzazione sono concorrenti non poco temibili. In primo luogo, va tenuto presente che i paesi del Terzo mondo in via di effettiva industrializzazione tendono a non disperdere su un numero troppo grande di prodotti industriali le loro scarse capacità tecniche e di marketing; ne risulta una politica del commercio estero orientata allo «sfondamento» per singoli prodotti o gruppi di prodotti affini. Il che, come accade sempre quando gli interessi colpiti sono concentrati in un solo campo, rischia di trovare strutture sindacali e professionali già pronte per esprimere la protesta contro la minaccia proveniente dall'esterno. In secondo luogo, va notato che lo strumento di difesa normalmente invocato da questo tipo di protesta — la protezione del mercato dalle importazioni — potrebbe essere molto poco efficace nei confronti della minaccia che l'emergere di nuovi paesi industrializzati nel Terzo mondo presenta per l'indu-

stria italiana. Tali paesi seguono infatti la cosiddetta «third market strategy» tendente a conquistare piú o meno completamente il mercato di certi prodotti in paesi in cui tali beni vengono già importati, e non esiste o quasi produzione locale. Il nuovo esportatore è cosí al riparo da reazioni protezionistiche dell'importatore, tanto piú che taluni dei «nuovi concorrenti» (come la Corea del Sud) perseguono politiche del commercio estero bilateralmente bilanciate; tendono cioè ad approvvigionarsi per le loro importazioni presso i paesi in cui detengono forti quote di mercato delle loro esportazioni «tipiche». Se in futuro dovessero diffondersi nell'opinione pubblica italiana gli allarmi già largamente diffusi nei sindacati e nelle forze di sinistra di altri paesi europei, ad esempio in Francia, nei confronti della concorrenza dei Pvs sui mercati dei prodotti industriali, tali allarmi — non potendo tradursi in una richiesta di protezione dei mercati — rischierebbero di scaricarsi contro il trasferimento di tecnologie ai Pvs e contro la cooperazione industriale.

In questo contesto, appare chiaro che il criterio ispiratore della politica italiana di cooperazione allo sviluppo industriale dei Pvs non può essere scelto in maniera non coordinata con i criteri destinati a guidare il processo di riconversione del sistema industriale nazionale. Si potrebbe anzi dire che la scelta del primo non può essere che un «sottoprodotto» della scelta dei secondi, o — almeno — che non può non essere da questi fortemente condizionato. Ciò significa, in altri termini, che il criterio guida della politica di cooperazione industriale non può non essere che un criterio «tattico», da coordinare e inserire nella piú ampia «strategia» di riconversione del sistema industriale italiano; e che non può — in una fase in cui l'Italia è «sfidata» dai Pvs con politiche di industrializzazione analoghe a quella da essa seguita in passato, e negli stessi comparti merceologici da cui dipende una parte importante del nostro attivo di commercio estero — essere altro che un criterio sostanzialmente difensivo. La consapevolezza della inevitabilità di un atteggiamento difensivo è molto diffusa, ed è — ad esempio — evidente nel senso di disagio che ha accompagnato i recenti accordi di trasferimento di tecnologia in campo petrolchimico verso paesi dell'Est europeo, o in campo automobilistico, nei paesi del Terzo mondo³. Si è sentito il biso-

³ Il movimento sindacale italiano ha sinora dimostrato, nei confronti della minaccia concorrenziale proveniente dal Terzo mondo, una notevole freddezza, che è stata talora attribuita alla sua «maturità», ma che può essere anche il risultato di una conoscenza piuttosto scarsa dei fenomeni in atto nella divisione internazionale del lavoro industriale. Si veda, a questo proposito, Giuseppe Sacco, *Pci e Pcf di fronte all'ordine economico internazionale*, in «Nord e Sud», n. 5, 1979. Va tuttavia notato come, successivamente alla pubblicazione di questo articolo, la situazione sia parzialmente mutata. A fine giugno 1979, infatti, i sindacati dei metalmeccanici hanno introdotto una nuova forma di lotta, che appare — nel contesto dei problemi della cooperazione industriale — molto significativa: il boicottaggio da parte del sindacato dei portuali dello scarico delle automobili prodotte all'estero dalla Fiat e destinate al mercato italiano.

gno di giustificare questi accordi sottolineando che — quando si tratta di tecnologie mature — il rifiuto di fornirle ad un potenziale concorrente non avrebbe nessun vero effetto difensivo, dato che esistono molti altri paesi avanzati disposti a cedere queste tecnologie. Si è cioè delineato un quadro in cui i paesi avanzati apparirebbero impegnati a trarre il massimo profitto di breve periodo da una gara consistente nel tagliare il ramo su cui tutti stanno seduti.

Il rapporto con la dinamica strutturale spontanea

Questa immagine corrisponde solo in maniera molto approssimativa alla realtà internazionale: così come rozza e superficiale sarebbe ogni strategia di cooperazione con i Pvs rivolta esclusivamente a difendere l'attuale collocazione dell'Italia nella divisione internazionale del lavoro. Una strategia dinamica di un paese avanzato, o anche dell'insieme dei paesi avanzati di fronte alla pressione commerciale del Terzo mondo in via di industrializzazione non può essere costituita solo da un tentativo di rallentare il processo di cessione di tecnologie, che il sistema stesso di mercato, prevalente nei paesi Ocse, favorisce. Una strategia dinamica può invece svilupparsi sul fronte della riconversione permanente del sistema industriale dei paesi avanzati verso produzioni di livello tecnologico sempre più complesso, e di valore aggiunto sempre più alto, facendo spazio nei propri mercati a prodotti provenienti dai Pvs in quei comparti verso cui si orientano le strategie di industrializzazione del Terzo mondo. Lo sviluppo dei Pvs, in altri termini, può avvenire in un quadro meno conflittuale di quello che viene normalmente ipotizzato; a condizione tuttavia che i paesi industrializzati, e in primo luogo quelli che dipendono fortemente dall'esportazione di prodotti manufatti a tecnologia relativamente poco sofisticata, o sostituibili con prodotti poco complessi e ad alta intensità di forza lavoro, sappiano mettere in atto un disegno di evoluzione strutturale di lungo periodo.

Un'evoluzione di questo tipo si verifica, per altro, come fenomeno fisiologico e normale del sistema economico internazionale. Senza voler qui riassumere le recenti teorie del commercio internazionale fondate sull'idea di una tendenza permanente delle tecnologie a migrare da un paese all'altro secondo le condizioni di mercato di volta in volta prevalenti in ciascuno di essi, ci limiteremo a sottolineare, come, anche nel caso dell'Italia, esistano esempi di questo tipo di trasferimento spontaneo, non inquadrato cioè in nessuna politica pubblica. Classico, in tal senso, è l'accordo in base al quale, alcuni anni or sono, l'Innocenti trasferì ad una società indiana non solo la tecnologia, ma gli stessi impianti (almeno nella misura in cui questi risultavano trasportabili). La lambretta, mezzo di trasporto quotidiano di moltissimi italiani negli anni del «miracolo», non aveva infatti più mercato

nell'Italia piú ricca degli anni '70, ma si adattava perfettamente al mercato di un paese a basso reddito e in via di rapida urbanizzazione.

È, tuttavia, un fatto difficilmente contestabile che il processo di spontaneo trasferimento di tecnologie verso i paesi meno avanzati avviene, nel caso dell'Italia, su scala meno significativa di quanto ciò non si verifichi a partire da altri paesi avanzati, che dalla metà degli anni '60, hanno delocalizzato verso paesi meno avanzati non solo l'intera industria calzaturiera (Svezia, Germania), o dell'abbigliamento (Germania, Olanda), ma anche produzioni meccaniche siderurgiche, navali, elettroniche. E ciò sia che si trattasse, dalle nuove localizzazioni, di servire i mercati locali, che di servire i mercati terzi e addirittura quelli dei paesi di origine.

I sistemi produttivi piú evoluti, e che sotto la pressione del progresso tecnologico, delle spinte sociali e dell'ambizione a conquistarsi una migliore posizione nel quadro della divisione internazionale del lavoro, si evolve rapidamente dal punto di vista strutturale (in una società, cioè, diversa da quella italiana, dove mancano un'ideologia dello sviluppo ed una strategia di evoluzione strutturale) esiste una permanente offerta di tecnologie da trasferire verso paesi in cui prevalgono diverse combinazioni nella dotazione di fattori produttivi; esiste una permanente tendenza a delocalizzare, attraverso investimenti nei Pvs processi o parti di processi produttivi di cui si ha approfondita conoscenza pratica, ma che non possono piú essere utilizzati nella società in questione.

Le ragioni di questa minore propensione del sistema industriale italiano ad una fisiologica eliminazione di produzioni, lavorazioni o interi comparti con relativo trasferimento in paesi in cui sono piú bassi i costi del lavoro, delle risorse ambientali, e/o dell'energia, vanno ricercate non solo nella presenza di un ampio settore pubblico che non solo tende a non eliminare le fasce «basse» della sua specializzazione produttiva, ma che (a parte la funzione istituzionale della Gepi) svolge spesso una funzione di «servizio» e «supporto» al settore privato anche nel senso di accettare il «trasferimento» di attività non piú produttive nel quadro italiano, ma che potrebbero dar luogo a trasferimento di tecnologia verso il Terzo mondo.

Ancora piú rilevante in questo senso è poi la possibilità, per le imprese del settore industriale «formale», di trasferire lavorazioni specifiche, produzioni di parti e componenti, o addirittura interi comparti ad aziende artigiane, o al settore «informale», cioè alla cosiddetta «economia sommersa» dove — com'è noto — una serie di costi sono scaricati sulla collettività.

Se in Italia questo «ricambio fisiologico delle tecnologie» appare meno rapido e consistente, ciò è insomma dovuto al fatto che talune delle caratteristiche del Terzo mondo sono esistenti all'interno del paese, appena al di sotto della crosta che lo fa apparire come un paese industrializzato. Non è un caso, infatti, che il fenomeno del decentramento produttivo abbia prodotto uno spostamento verso Sud e verso Est del baricentro dell'industria

italiana, investendo in pieno non solo il Veneto, l'Emilia e la Toscana, ma anche — ad esempio — le Marche.

Questi fatti, e in particolare il ruolo delle partecipazioni statali e del settore informale, nell'assorbire buona parte dei trasferimenti tecnologici «in uscita» dal sistema industriale italiano, vanno ovviamente tenuti in attenta considerazione nel tracciare gli orientamenti e i criteri di una strategia di cooperazione industriale con i Pvs, e tale strategia non deve essere solo un effimero e velleitario esercizio teorico o — peggio — demagogico.

Una strategia dinamica

I modi concreti in cui dovrà articolarsi una strategia di collaborazione allo sviluppo industriale dei Pvs dipendono quindi dalle scelte che in questo quadro piuttosto lento di «ricambio fisiologico delle tecnologie» dovrà compiere in materia di riconversione produttiva, per rendere il sistema industriale italiano più adatto al contesto economico internazionale, sia nel senso del ridimensionamento di quelle produzioni nelle quali la concorrenza dei Pvs appare più temibile, sia nel senso dell'ampliamento di quei comparti (soprattutto beni d'investimento) in cui la domanda proveniente dai paesi in corso di rapida industrializzazione promette di essere, per un periodo sufficientemente lungo, significativa.

La lentezza e l'incertezza con cui il nostro paese procede in queste scelte è un fenomeno la cui gravità non va sottovalutata. In assenza di un orientamento preciso sui comparti in cui la specializzazione è considerata raggiungibile e desiderabile per il nostro sistema industriale nel nuovo contesto internazionale, non è infatti possibile identificare una strategia per recuperare, sul terreno di comparti più avanzati tecnologicamente, lo spazio che sarà indispensabile cedere ai Pvs. Tale lentezza ed incertezza lasciano campo libero ad altri paesi industrializzati che, muovendosi più rapidamente, occupano le posizioni — che sono in numero assai limitato — disponibili nei comparti in cui l'Italia potrebbe aumentare la propria presenza, e la spingono sempre di più non solo in una condizione di paese semi-arretrato, ma anche in una posizione di arroccamento nei suoi rapporti col resto del mondo, obbligandola ad una tattica di difesa delle quote già acquisite sul mercato dei prodotti in cui siamo tradizionalmente specializzati, e in definitiva di crescente contrapposizione di interessi con i sempre più numerosi Pvs che seguono una strategia di sviluppo «guidata dalle esportazioni».

È chiaro che, in questo quadro di incertezze e di ritardi nella definizione dei contenuti della nostra politica industriale diventa molto difficile individuare i campi specifici e le strategie di sviluppo su cui prestare la nostra cooperazione ai Pvs. Alcuni principi elementari e generalissimi possono tut-

tavia essere enunciati sin d'ora. È chiaro, ad esempio, che l'Italia — proprio per i ritardi e le incertezze nel mettere in atto una difesa di «movimento», fondata sull'acquisizione di nuovi spazi a livello tecnologico più elevato — non può svolgere una politica di cooperazione industriale volta a facilitare la nascita nei Pvs di industrie export-oriented indiscriminatamente in ogni campo, compresi i comparti in cui l'Italia stessa è esportatrice. Al contrario, essa dovrà esercitare una scelta precisa dei comparti merceologici in cui concentrare la propria cooperazione al processo di industrializzazione dei Pvs ed il trasferimento di tecnologia.

Si potrebbe obiettare che è questa una regola generale, e che anche se l'Italia avesse un chiaro programma di evoluzione del proprio sistema produttivo verso l'esportazione di beni e di servizi diversi, più sofisticati e portatori di maggiore valore aggiunto che non i beni e i servizi che l'Italia produce ed esporta al momento attuale, sarebbe altrettanto impossibile esportare tecnologie in maniera indiscriminata, e cooperare alla industrializzazione dei Pvs senza nessuna preoccupazione per la compatibilità tra il processo di sviluppo industriale di questi paesi e la sopravvivenza del sistema produttivo italiano. Ma nelle società dinamiche ed in rapida ed equilibrata evoluzione, il mercato stesso spontaneamente crea convenienze al trasferimento di tecnologie e all'investimento nei Pvs. In questi casi la politica pubblica di cooperazione allo sviluppo finisce quindi per essere soltanto un'opera di accompagnamento di sviluppi spontanei, di selezione ed organizzazione in un insieme coerente delle iniziative delle imprese, in definitiva di protezione degli interessi dei paesi beneficiari, nel senso di una garanzia della compatibilità tra i fenomeni di industrializzazione così determinatisi, le strategie nazionali di sviluppo e gli interessi di medio-lungo periodo dei paesi verso i quali tendono a dirigersi gli investimenti all'estero e i trasferimenti di tecnologie.

Ma in una situazione come quella italiana, la politica pubblica di cooperazione industriale con i Pvs non può avere solo compiti di accompagnamento degli sviluppi e delle offerte naturali della società. Questa politica deve necessariamente avere compiti di trascinamento, deve cioè essa stessa promuovere la identificazione di quelle trasformazioni del sistema economico interno che vanno al tempo stesso nell'interesse del paese che fornisce e di quello che riceve l'aiuto, deve fare in modo che l'idea di tali trasformazioni venga recepita dagli organismi che fanno le scelte relative alla politica industriale del paese, deve cioè avere un ruolo di iniziativa.

Si capovolge così lo schema logico elementare cui accennavamo in precedenza: — secondo il quale la politica di cooperazione industriale non può essere definita se non dopo e come conseguenza delle scelte relative all'evoluzione del sistema industriale nazionale. In realtà, il compito che gli organi preposti alla cooperazione industriale debbono inevitabilmente svolgere, data la maniera in cui viene discussa e decisa, nel nostro paese, la politica di

evoluzione strutturale del sistema produttivo, è un compito più ampio e più ambizioso, ma in un certo senso anche più semplice: si tratta di introdurre la dimensione internazionale che è oggi spesso ignorata nelle discussioni e nelle decisioni di politica industriale. Compito più ampio ed ambizioso che non la semplice identificazione delle possibilità di favorire, attraverso la cooperazione con i Pvs, un'evoluzione armonica del sistema produttivo sia dell'Italia che del paese beneficiario; ma anche compito più semplice, dato che da una considerazione attenta della realtà internazionale in cui si muove l'Italia, delle tendenze evidenti ad una trasformazione della divisione internazionale del lavoro industriale, emergono quotidianamente indicazioni chiarissime sulla convenienza e l'urgenza, per il nostro sistema produttivo a talune trasformazioni strutturali che, se attuate, automaticamente creerebbero occasioni precise di cooperazione con i paesi in via di sviluppo.

Ma c'è di più. Anche se le autorità responsabili della cooperazione industriale possono legittimamente porsi l'obiettivo, che acquisterebbe loro non pochi meriti, di introdurre la considerazione della realtà internazionale nel dibattito e nelle decisioni di politica strutturale, è chiaro tuttavia che ciò non basta a fornire, nell'immediato, criteri orientativi alla sua attività.

Vanno perciò identificati alcuni criteri che possono essere applicati prima ancora che si manifestino, se e quando si manifesteranno, gli effetti della strategia di più lungo periodo e di maggiore ambizione. E non potrà trattarsi che di criteri — quali quelli descritti qui di seguito — fondati, in definitiva, sul semplice buonsenso, sulla conoscenza della realtà internazionale, e sull'ipotesi che la struttura italiana non venga sottoposta, nei prossimi anni, a shocks troppo violenti ed imprevisi né a trasformazioni troppo radicali e rapide.

I criteri qui di seguito esposti sono finalizzati alla scelta dei soli comparti merceologici nei quali appare conveniente — per l'Italia — concentrare l'attività di cooperazione. Tuttavia apparirà chiaro anche ad un esame sommario che ciascuno di essi risulta applicabile solo ai fini della cooperazione con paesi, o gruppi di paesi, del Terzo mondo dalle caratteristiche specifiche, sia per quel che riguarda la dotazione di risorse naturali, ambientali e di fattori della produzione, sia per quel che riguarda il livello di sviluppo economico già raggiunto che le politiche di industrializzazione — e di sviluppo in generale — da essi attualmente seguite.

Il criterio del mercato locale

In primo luogo, appare logico — per un paese trasformatore di materie prime importate e fortemente dipendente dai mercati esteri per lo smercio dei suoi prodotti industriali — favorire lo sviluppo nel Terzo mondo di

quei comparti che hanno, per loro natura tecnica, mercati a dimensione locale e regionale.

È questo il caso di tutti quei prodotti industriali in cui il rapporto peso/valore sia sufficientemente alto da rendere la ri-esportazione del prodotto verso il mercato italiano, o verso mercati oggi serviti da imprese italiane, economicamente non conveniente. Analogamente, e a più forte ragione, va privilegiata la cooperazione tendente a sviluppare, col concorso di tecnologie, progettazioni e macchinari italiani, la produzione di beni per i quali non esiste vero mercato al di fuori delle specifiche zone di insediamento.

Il primo di questi due criteri — trattati congiuntamente perché, ai fini del paese che trasferisce la tecnologia, essi presentano l'indubbio vantaggio di non poter mai creare nuovi concorrenti alle industrie italiane operanti nel settore — può essere esemplificato con alcuni classici «casi da manuale». Un'industria a mercato tipicamente regionale è, ad esempio, quella delle bevande non alcoliche e della birra, che non rappresentano — come si potrebbe credere — lussi inutili in un paese in via di sviluppo. La possibilità di disporre di bevande sigillate e garantite dal punto di vista igienico è infatti una precondizione all'utilizzo di esperti e tecnici stranieri, per non parlare dello sviluppo turistico nei paesi o nelle zone in cui l'approvvigionamento idrico è garantito in modo approssimativo, con insufficienti garanzie igieniche.

Altro esempio da «manuale» è quello dei materiali da costruzione e dei prefabbricati pesanti per l'edilizia, che rappresentano un'industria importante in paesi che hanno necessità grandissime in campo infrastrutturale ed abitativo e in cui, per di più, la forza utilizzata nell'edilizia ha formazione troppo scarsa per poter essere utilizzata in lavori che non inglobino larghi quantitativi di prefabbricati.

L'esempio più chiaro — anche se più estremo — in questo campo è quello degli impianti di dissalazione: cooperare in questo comparto con i Pvs non può dar luogo a timori di ri-esportazione del prodotto verso i mercati approvvigionati a partire dall'Italia.

È quindi prevedibile che la domanda di impianti di dissalazione vada in futuro moltiplicandosi nel mondo; come per altro è prezioso, in molti Pvs, il sale, che può essere ottenuto come sottoprodotto della desalinizzazione.

Il riferimento alla qualità ci introduce al secondo gruppo di comparti in cui, secondo lo stesso criterio della «non re-esportabilità», appare ovvia la possibilità di promuovere la cooperazione industriale: i comparti che producono beni particolarmente rivolti a certi mercati specifici.

In altri termini, si trovano riunite, in questo esempio, entrambe le caratteristiche che garantiscono la limitazione ad un'area locale del mercato che può essere servito dagli impianti creati nel Terzo mondo dal trasferi-

mento di tecnologie: l'alta incidenza dei costi di trasporto sul valore del bene, e la presenza di caratteristiche tecniche che non rendono il prodotto adatto ad altro mercato se non a quello locale.

Dagli esempi che abbiamo fatto, risulta evidente che il criterio in questione è in grado di indicare non solo i comparti merceologici, ma anche i paesi — o almeno il tipo di paese — con cui attuare tale cooperazione. In generale è chiaro che i comparti in cui, sulla base di questo primo criterio, appare possibile un trasferimento di tecnologie, possono essere sviluppati principalmente nei paesi la cui industrializzazione è volta prioritariamente al mercato interno oppure, nei casi in cui la politica di industrializzazione sia export-oriented, scegliendo quelle attività industriali che tendono a svolgere essenzialmente un ruolo interno: ad esempio anche se l'industrializzazione nel campo della petrolchimica e della raffinazione è, in Arabia Saudita, rivolta ai mercati esteri la produzione di prefabbricati pesanti sarà sempre e comunque rivolta al mercato interno, e la stessa desalinizzazione dell'acqua marina risulterà principalmente rivolta al soddisfacimento di consumi urbani, anche se in piccola parte dovrà soddisfare a bisogni del settore industriale export-oriented. In ogni caso risulta evidente che il criterio che porta a favorire il trasferimento di tecnologie per la produzione di merci prevalentemente destinate ai mercati locali presuppone ovviamente che tali mercati abbiano dimensione sufficientemente ampia, sia che si tratti di mercati nazionali, sia che si tratti dei mercati di un gruppo di paesi tra loro geograficamente vicini.

Il criterio del potenziamento dell'offerta

Un altro gruppo di comparti in cui la convenienza per l'Italia a cooperare all'industrializzazione dei Pvs appare chiara anche in assenza di precise scelte relative all'evoluzione strutturale del sistema economico italiano, è quello dei prodotti di cui l'Italia è già oggi — e/o diverrà prevedibilmente in futuro — importatrice. In questo gruppo possono essere compresi i comparti merceologici sui quali il trasferimento di tecnologie verso i Pvs può apparire conveniente non solo per il paese beneficiario ma anche per quello donatore, sulla base di due diverse strategie, entrambe spiegabili con l'ovvio principio che un allargamento ed una stabilizzazione dell'offerta sono comunque in ogni caso fattori positivi per un paese importatore, se non altro relativamente ai prezzi.

In situazioni strutturali di offerta più o meno scarsa, tuttavia, questo stesso principio può dar luogo a due strategie. La prima è volta all'allargamento dell'offerta in generale e può essere perseguita quando la sproporzione tra offerta e domanda mondiali non sia — al momento o in prospettiva — troppo grande. La seconda è quella tendente alla stabilizzazione della

garanzia dell'offerta specifica cui l'Italia attinge, e può essere perseguita quando prevalgono condizioni strutturali di scarsità tali da rendere irrealistico che l'Italia possa, con le sue sole forze, favorire una crescita dell'offerta tanto grande da fare in modo che l'Italia ne benefici sensibilmente nel quadro di un miglioramento generalizzato della posizione di tutti i comparti. L'esempio ovvio, in questo senso, è quello del petrolio: farne aumentare l'offerta attraverso la collaborazione tecnica alla ricerca e allo sfruttamento, o attraverso la collaborazione al marketing nel caso di quei paesi (come il Messico) che per ragioni di difficoltà di commercializzazione esitano a sfruttare a fondo le proprie risorse e a gettare sul mercato tutte le quantità di cui sarebbe tecnicamente possibile disporre nel breve periodo, è ovviamente nell'interesse dell'Italia; ma il beneficio tenderebbe a disperdersi su troppi paesi importatori e quindi a risultare sproporzionato al costo sopportato dal paese che ha prestato la collaborazione.

Date le caratteristiche dei mercati mondiali, e dati i risultati cui sono sinora pervenute le politiche di sviluppo dei Pvs è verosimile pensare che questo gruppo di prodotti risulti in definitiva composto soprattutto — ma non solo — da semi-manifatturati di cui l'Italia è strutturalmente importatrice, o in cui — pur essendo produttrice — ha tanto interesse da poter concedere la collaborazione in alcune fasi del processo, che di norma vengono oggi poste sul territorio italiano, in cambio di una garanzia di approvvigionamenti di materie prime. Ciò implica nel primo caso, ampie possibilità di trasferimento di tecnologie nel campo della conservazione degli ultimi alimenti, e del loro trattamento e inscatolamento, nel campo delle prime lavorazioni dei metalli non ferrosi e, nel secondo caso, dei primi trattamenti del cuoio e delle pelli, del legname, e (in un'ipotesi di evoluzione qualitativa delle corrispondenti attività italiane nei comparti merceologici in questione) dei primi stadi della raffinazione, della petrolchimica e della produzione di acciai ordinari.

Il criterio della ristrutturazione della domanda estera

Analogo principio ispiratore può portare ad episodi di collaborazione industriale che potrebbero apparire, a prima vista, determinati da criteri di collaborazione completamente diversi. Equivalente ad un allargamento dell'offerta nei campi in cui il nostro paese è strutturalmente importatore può essere infatti una strategia tendente a favorire il soddisfacimento degli analoghi fabbisogni di altri paesi importatori con beni sostitutivi. La cooperazione industriale tendente a sviluppare l'offerta di beni che per caratteristiche tecniche non sono da considerarsi — sul mercato italiano — possibili sostitutivi delle importazioni in questione, ma che lo sono su altri mercati, può allentare infatti la pressione della domanda sui mercati internazionali,

contribuendo ad alterare, a beneficio anche degli importatori che non possono sostituire un bene all'altro, il rapporto tra quantità offerta e quantità domandata. Analoghi effetti possono avere le iniziative tendenti a modificare in altri paesi, o anche sui mercati internazionali, la struttura della domanda, in maniera da indirizzarla verso altre fonti di soddisfacimento, che non appaiono oggi come veramente sostitutive delle merci a offerta insufficiente.

Alcuni esempi sono a questo punto opportuni: lo sviluppo di fonti idroelettriche o geotermoelettriche in paesi del Terzo mondo che presentano in questo campo un potenziale inutilizzato forniscono l'esempio di un campo in cui è possibile aumentare localmente l'offerta di energia, ma di un'energia che si presenta sotto forme che non ne consentono il trasporto su distanze comparabili a quelle coperte dalle rotte del petrolio. Risulterebbe così automaticamente ridotta la pressione della domanda sull'offerta mondiale di petrolio, e in particolare di prodotti petroliferi per la produzione di energia elettrica. È evidente tuttavia che non è possibile sostituire con energia elettrica gli altri derivati del petrolio; e dato che esiste una certa rigidità nel mix produttivo che si ottiene dal processo di distillazione, l'effetto totale di riduzione della domanda di petrolio da parte del paese in questione rischia di essere molto piccolo. Se si vogliono ottenere effetti veramente significativi risulta quindi necessario non solo collaborare a potenziare l'offerta di fonti alternative nei paesi in cui esse risultano disponibili, ma anche trasformare la struttura della domanda in tali paesi rendendola più facilmente soddisfacibile con le risorse alternative. Basterà citare a titolo di esempio la cooperazione per la messa a punto — nei paesi dotati di grandi risorse vegetali e di un potenziale agricolo e climatico adatto — di tecnologie per la distillazione dell'alcool quale combustibile alternativo ai distillati del petrolio (sviluppo di una fonte alternativa), accompagnata dalla messa a punto di motori a scoppio alimentati ad alcool (o a miscele alcool/benzine, ma con prevalente percentuale di alcool) in modo da alterare — in altri paesi — la struttura della domanda di energia indirizzandola verso risorse diverse da quelle petrolifere di cui l'Italia è forte importatrice.

Si tratta di un esempio molto chiaro, ma anche di un caso limite. E ciò sia per l'inesistenza in Italia delle risorse naturali che potrebbero consentire a un paese come il Brasile di seguire questa strada, sia per l'estrema dipendenza dell'Italia dalle fonti di energia collegate al petrolio, sia per il fatto che così chiara è la sproporzione tra i futuri fabbisogni di petrolio nel mondo e l'offerta petrolifera mondiale, che ben ridotto finirebbe per essere il beneficio che il nostro paese potrebbe trarre indirettamente da una forte diminuzione della domanda brasiliana di petrolio in seguito ad un programma estremamente impegnato di collaborazione industriale per la trasformazione della struttura della domanda brasiliana di energia e per il reperimento di nuove fonti a tale struttura più adatte. È per questo che il criterio del

potenziamento dell'offerta può essere interpretato in maniera meno ambiziosa e maggiormente finalizzata all'interesse immediato dell'Italia.

Il criterio della stabilizzazione dell'offerta specifica

Come abbiamo accennato in precedenza, sui mercati dei beni per i quali prevalgono condizioni di scarsità generalizzate l'obiettivo dell'allargamento dell'offerta va inteso come un obiettivo di allargamento e stabilizzazione dell'offerta specifica cui attinge l'Italia. Ciò può essere perseguito, oltre che con i metodi già visti per il potenziamento dell'offerta globale, anche attraverso la collaborazione ai programmi di aumento delle quantità prodotte da fornitori cui ci legano accordi di lungo periodo, attraverso il miglioramento della loro capacità di commercializzazione in modo da rendere conveniente la messa in valore di risorse non pienamente sfruttate, attraverso il miglioramento della loro capacità di assorbire a fini di sviluppo e senza sconvolgimenti o effetti distruttivi sulla loro struttura sociale e nazionale il reddito proveniente dalle loro esportazioni verso il mercato italiano: in altre parole, quando ci sia una situazione di tensione sui mercati mondiali per sproporzione tra domanda ed offerta globale, come accade sul mercato del petrolio, il criterio di potenziamento dell'offerta dovrebbe applicarsi nel quadro di accordi precisi di lungo periodo con specifici paesi fornitori.

Relativamente al campo dell'energia, che inevitabilmente fornisce gli esempi più estremi e più chiari al «criterio del potenziamento dell'offerta» specifica, vanno aggiunte altre due osservazioni di qualche utilità generale.

In primo luogo, appare chiaro che un problema di dipendenza si pone non solo rispetto ai paesi fornitori, con cui è opportuno svolgere attività di collaborazione industriale nel quadro di accordi di lungo periodo, ma anche con quei paesi che detengono il controllo delle vie di approvvigionamento. Se un accordo di lungo periodo con un paese come la Libia non crea problemi di interferenze da parte di terzi, ciò non vale per i paesi del mar Rosso e del golfo Persico. Infatti, anche se l'Arabia Saudita tende con l'oleodotto Jubail-Yambu a liberarsi dei condizionamenti dello stretto di Hormuz e di Bab-el-Mandeb l'Egitto mantiene un certo controllo dei nostri approvvigionamenti che rende necessario collegare la nostra politica di cooperazione industriale con tale paese con l'obiettivo di cointeressamento ad un libero flusso di risorse energetiche attraverso il sistema canale-oleodotto della zona di Suez.

In secondo luogo c'è da notare che la composizione settoriale del sistema industriale condiziona pesantemente la struttura dei consumi energetici, sicché una politica di cooperazione industriale con i Pvs è inevitabilmen-

te una politica tendente ad alterare la loro domanda di energia, ma anche — in maniera complementare — la domanda di energia dell'Italia, se tale politica di cooperazione all'industrializzazione dei Pvs viene svolta in sintonia con un'azione di trasformazione della struttura industriale italiana. Se, ad esempio, l'Italia favorisse lo sviluppo in paesi come la Libia (che ci può fornire petrolio senza condizionamenti da parte di terzi), o come l'Egitto (che può condizionare il flusso di petrolio proveniente dalla zona del Golfo), di industrie ad altissima intensità di consumo energetico — quali le prime lavorazioni dell'alluminio, la raffinazione petrolifera, l'industria vetraria — garantendone al tempo stesso lo sbocco dei prodotti verso il mercato italiano, la struttura della domanda di energia sarebbe alterata sia in questi Pvs, sia in Italia, per gli inevitabili ridimensionamenti che in tali comparti dovrebbero verificarsi. Ma si sarebbe altresì creata una chiara convenienza dei paesi da cui dipende l'approvvigionamento energetico dell'Italia, a non ostacolarlo, anche se una quota non insignificante delle esportazioni energetiche non si farebbe più sotto forma di fonti di energia, bensì sotto forma di merci ad alto contenuto energetico incorporato.

Il criterio della diversione della concorrenza

Un quinto criterio di massima che difficilmente una razionale politica di cooperazione industriale con i Pvs può trascurare è quello di privilegiare quei trasferimenti di tecnologia che rendono più conveniente per i Pvs beneficiari quelle opzioni di politica dello sviluppo che lo portino a fondare la propria strategia di industrializzazione su comparti non direttamente concorrenti con l'industria italiana.

Non si tratta di impedire ai Pvs di industrializzarsi, e neanche di impedire ad essi l'accesso ai settori tecnologicamente avanzati, che determinano — secondo l'opinione corrente — la «dominazione tecnologica» di un paese o di un gruppo di paesi sugli altri. Non c'è insomma nulla di «imperialistico» in questa strategia, dato che la deviazione di potenziali concorrenzialità può essere effettuata nell'ambito dello stesso comparto merceologico in cui opera l'industria dei paesi come l'Italia, e allo stesso livello di sofisticazione e di indipendenza tecnica. Nel quadro degli obiettivi di sviluppo fissati dagli stessi Pvs, e nei comparti merceologici da essi stessi prescelti, si tratterà di precisare loro che la cooperazione dell'Italia per il trasferimento di tecnologie moderne sarà data a condizioni molto più favorevoli se — a parità di ogni altro elemento — essi sceglieranno di sviluppare comparti in cui siamo importatori (come, nel campo dell'industria leggera, quello alimentare) anziché comparti in cui siamo esportatori (come, sempre nel campo dell'industria leggera, quello calzaturiero).

In un periodo di rapida trasformazione della divisione internazionale del lavoro, questo criterio finisce per essere piú un criterio di successione temporale della disponibilità italiana a collaborare al trasferimento di tecnologie e all'industrializzazione dei Pvs in comparti sempre diversi. Non va infatti dimenticato che — un processo di aggiustamento, in parte spontaneo, in parte innestato da politiche pubbliche del settore produttivo italiano alle mutazioni del contesto internazionale è in atto già oggi ed è prevedibile che si acceleri in futuro.

Tenuto conto dei tempi tecnici che corrono tra l'avvio della cooperazione industriale nel campo specifico, e l'arrivo delle merci prodotte dai Pvs sui mercati mondiali, questo criterio dovrà in definitiva essere applicato sulla base di un'analisi previsionale, piú che di un esame puro e semplice della specializzazione internazionale dell'Italia. Ed è questo un modo con cui la cooperazione industriale potrà contribuire a che la previsione si traduca in realtà, finendo per giocare un ruolo non trascurabile sulle scelte di sviluppo non solo dei Pvs ma dello stesso paese che presta il suo aiuto e trasferisce la tecnologia.

Il criterio della delocalizzazione

Un quarto criterio può portare in alcuni casi a privilegiare lo sviluppo nei Pvs di attività industriali relative a settori merceologici che fanno parte della consolidata specializzazione produttiva dell'Italia. È noto infatti che il basso costo nei Pvs di taluni fattori della produzione rende già oggi conveniente la delocalizzazione di parti dei processi produttivi di beni destinati a rimanere ancora per il futuro prevedibile tra le esportazioni dell'Italia. In tal caso, la grande conoscenza — e in qualche caso il controllo — dei sistemi di distribuzione internazionale dei prodotti rende preferibile sia per il paese tradizionalmente esportatore, sia per il Pvs di recente avviato sulla strada dell'industrializzazione, una divisione del lavoro non già fondata sulla concorrenza, bensì sulla complementarità concordata, e realizzata attraverso il trasferimento di tecnologie da parte del paese di piú antica industrializzazione verso uno o piú Pvs.

In molti settori «tipici» dell'industria italiana, e che costituiscono con le loro esportazioni una componente essenziale della nostra capacità competitiva sui mercati internazionali, come il settore tessile-abbigliamento, ci sono operazioni — ad esempio, la produzione di filo cardato — che nelle attuali condizioni normative e di costo della forza lavoro risultano, in Italia, non molto interessanti sotto il profilo della remunerazione. Una delocalizzazione verso i Pvs potrebbe perciò risultare nell'interesse di entrambe le parti senza creare nessun vero problema di concorrenza. Analogamente, in maniera non conflittuale si potrebbe realizzare una cooperazione industria-

le diretta a dare avvio nei Pvs a produzioni destinate a completare una gamma di prodotti affini a quelli già esportati dall'Italia, o di prodotti la cui distribuzione avviene attraverso gli stessi canali che garantiscono la diffusione nel mondo dei prodotti nei quali l'Italia ha una posizione e una rinomanza consolidate. In prospettiva è pensabile che, mantenendo l'Italia un ruolo importante nel design e nel controllo-qualità di questi prodotti, si potrebbe giungere alla creazione di consorzi commerciali pluri-nazionali coperti dal marchio della «Italian Quality».

È chiaro che questo che abbiamo chiamato il «criterio della delocalizzazione» non offre, a differenza dei precedenti un metro obiettivo per identificare i comparti merceologici in cui promuovere il trasferimento di tecnologie verso i Pvs. In un campo così delicato è evidente che tocca ai diretti interessati — gli imprenditori italiani — valutare in che misura e per quali operazioni produttive la delocalizzazione verso i paesi a basso costo del lavoro possa risultare interessante. La politica pubblica può a questo riguardo svolgere più un'opera di informazione degli imprenditori delle possibilità offerte dal Terzo mondo, e di assistenza per l'effettuazione concreta di trasferimenti di tecnologia che tocca comunque agli imprenditori proporre.

L'iniziativa pubblica, in questo campo, potrebbe invece esercitarsi nella identificazione dei paesi verso cui avviare ed in cui preferibilmente concentrare, questo tipo di iniziativa. Dato il legame di indipendenza reciproca, molto serio, che si verrebbe in questo quadro a creare, e che dopo una prima fase tenderebbe nel senso di una maggior dipendenza dell'Italia dai Pvs che non nel senso contrario, e dato il limitato peso politico del nostro paese nell'ambito internazionale, l'unica maniera per proteggere in maniera permanente l'interesse dei privati coinvolti, nonché l'interesse collettivo alla difesa dell'occupazione e della capacità concorrenziale consiste nel concentrare in pochi paesi del Terzo mondo sostanziosi blocchi di attività delocalizzate, in modo da mantenere un sostanziale potere negoziale nei loro confronti. L'esempio in questo senso può essere rappresentato dalla delocalizzazione di quasi tutta l'industria tessile dell'Olanda — paese comparabile all'Italia come peso politico — verso un solo Pvs, la Tunisia.

Conclusioni

Dai criteri elencati in precedenza appare chiara la possibilità di identificare gruppi di settori merceologici sui quali orientare in maniera preferenziale l'attività di cooperazione. Inoltre, dagli stessi criteri è possibile partire per identificare gruppi di paesi nei quali condurre azioni a sviluppo e di trasferimento di tecnologie orientate da ciascuno (e in qualche caso da più di uno) di tali criteri. In tal modo sarebbe possibile costruire un quadro completo, rappresentabile in forma schematica da una matrice a due entrate

che metta in luce gruppi di settori relativamente ai quali sarebbe possibile operare in cooperazione con ciascun Pvs, e gruppi di Pvs in cui sarebbe possibile operare relativamente a ciascun settore.

Si tratta di una fase applicativa, che potrà essere svolta a partire dal momento in cui saranno stati dibattuti e chiariti i criteri e gli obiettivi generali dell'attività italiana di cooperazione industriale con i Pvs. Ma l'esposizione dei criteri di base di una politica italiana di cooperazione industriale con i Pvs, non sarebbe completa se non venisse qui in conclusione ricordato il criterio generale che deve presiedere alla politica di cooperazione industriale, come alla politica di cooperazione in generale, come a tutta la politica economica estera del nostro paese: criterio generale cui l'accettazione e l'applicazione di tutti i criteri particolari da noi precedentemente indicati va comunque e sempre subordinato.

L'Italia è oggi un paese essenzialmente trasformatore, che copre i suoi fabbisogni di materie prime, di energia e di prodotti alimentari attraverso l'esportazione di prodotti manufatti e di servizi di qualità medio alta, ma il cui carattere di essenzialità ed indispensabilità è molto più basso di quanto non siano essenziali ed indispensabili le merci di cui l'Italia è importatrice.

Il grado di apertura dell'economia italiana sul commercio internazionale è uno dei più alti del mondo, sicché estrema è la sua dipendenza dalla libertà degli scambi internazionali.

Ogni politica che, per un aspetto o per l'altro abbia connessione con il commercio estero, con la divisione internazionale del lavoro, con la struttura istituzionale che regge le relazioni economiche internazionali deve quindi subordinare sistematicamente i propri obiettivi e le proprie strategie all'obiettivo generale della preservazione della libertà degli scambi e dell'ambiente economico internazionale da cui dipende il benessere economico ed il progresso sociale del paese. Nel campo della cooperazione per lo sviluppo industriale dei Pvs quest'obiettivo si concreta nel vincolo a promuovere sempre la nascita e il consolidamento di attività economiche in grado di reggere la verifica della concorrenza internazionale, di strutture produttive orientate all'esportazione, di mercati nazionali il meno possibile protetti da strutture sociali il cui interesse risiede in modo permanente nell'apertura agli scambi internazionali e nell'integrazione alla comunità mondiale.

Bibliografia

Organismi internazionali

BANCA MONDIALE

The international division of labour: the case of industry (reprint),
Washington, 1973.

World Tables, 1976

OCSE

Le choix et l'adaptation de la technologie dans les pays en voie de développement — Un tour d'horizon sur les principaux problèmes de politique, Parigi, 1974

CAD, *Coopération pour le développement. Examen 1978*, Parigi, 1978

OCSE (Centro di Sviluppo)

Promotion des petites et moyennes entreprises dans les pays en voie de développement, Parigi, 1969

Le prix du transfert de technologie dans les pays en voie de développement,
Parigi, 1975

Ajustement en vue des échanges. Etudes des problèmes et politiques d'ajustement industriel, Parigi, 1975

ONU

Guidelines for the acquisition of foreign technology in developing countries with special reference to technology licence agreements (U.N. publication Sales No. 73. II. B. 1.)

«Monthly Bulletin of Statistics», maggio 1977

«Monthly Bulletin of Statistics», novembre 1977

Manual on the establishment of industrial joint-venture agreements in developing countries (U.N. publication Sales No. 71. II. B. 23.)

UNCTAD

- Control of restrictive practices in transfer of technology transation*, Ginevra, 1978
- Impact of standardization and quality control on the transfer and development of technology in developing countries*, Ginevra, 1978
- Industrial collaboration arrangements*, New York, 1978
- Research Division, *The ceiling to protection and economic integration of the newly-established industries*, 1968
- Transfer of technology. Technological dependence: its nature, consequences, and polity implication*, Ginevra, 1975
- Les dimensions des aménagements de structures à apporter à la production et au commerce mondiaux d'articles manufacturés pour atteindre l'objectif de Lime*, Rapporto del Segretario, Nairobi, maggio 1976
- Handbook of international trade and development statistics*, 1977
- Trade and development board official records. Seventeenth session*
- Report of the committee on economic cooperation among developing countries. First session 7-8 February 1977; 2-9 May 1977; TD/B/652-TD/B/C.7/8*
- Trade and development board official records. Seventeenth session. Report of the special committee on preferences on its eighth session, 27 June-1 July 1977*, New York, 1978
- Report of the trade and development board on the second part of its seventeenth session*, Ginevra, 2 aprile 1978; TD/B/700, 19 aprile 1978.
- First draft of a model law or laws on restrictive business practices to assist developing countries in devising appropriate legislation; TD/B/C.2/AC.6/16*, 1 giugno 1978
- Objectives of the Unctad-Unido longterm projections on interrelationship between growth pattern, trade configuration and industrial structure; JR/gh*, 19 luglio 1978

UNIDO

- National approaches to the acquisition of technology*, New York, 1978
- Unido organization chart*. s.d.
- Fonctions et activités*, Vienna, ID/14/REV 1
- Assistance technique dans le domaine industriel*, Vienna, 1967
- Industrial investment promotion programme*, Vienna, aprile 1969
- Fonctions et activités*, Vienna, 1971
- Rapport sur l'évaluation de certaines activités de l'Onudi, Additif 4 rapport d'évaluation: Coopération entre l'Onudi e l'Idcas 1970-71; ID/B/98/Add. 4*, Vienna, 21 marzo 1972

- Services techniques pour le petites industries*, New York, 1972
- Conseil du développement industriel. Rapport du groupe d'experts de haut niveau sur la strategie à long tème de l'Onudi, VIIeme session*, Vienna 7-15 maggio 1973, ID/B/133
- Coordination des activités des organismes des Nations Unies dans le domaine du développement industriel. Conseil du développement industriel, VIIème session*, Vienna, 7-15 maggio 1973, ID/B/127
- Manual on investment - Promotion Centres*, New York, 1973
- Improving industrial administration*, New York, 1974
- Déclaration et plan d'action de Lima concernant le développement et la coopération industriels, adoptés par la 2^a Conference générale de l'Onudi, Lima, 12-26 marzo 1975*, Vienna, 1977
- «Newsletter» n. 93 January 1976, Vienna, gennaio 1976
- The establishment of system of consultation in the field of industry. Proposal by the Executive Director*, Vienna, 11 marzo 1976; ID/B/162
- Programme for 1978. Proposals of the Executive Director*, Vienna, 14 ottobre 1977, ID/B/C.3/60
- Programme for 1978. Addendum*, Vienna, 3 dicembre 1977, ID/B/C.3/60/Add. 1
- Redeployment of industries from developed to developing countries: studies undertaken*, Vienna, 28 marzo 1978; ID/B/199
- Annual report of the Executive Director. Addendum. Profile of Unido technical cooperation activities country sheets*, Vienna, 28 marzo 1978; ID/B/200/Add. 1
- Establishment of a system of consultations in the field of industry; progress made between April 1977 and March 1978 and the experience thus acquired. Report by the Executive Director*, Vienna, 31 marzo 1978, ID/B/204
- Programme for 1979 and plan for 1979 and 1980. Proposals of the Executive Director*, Vienna, 6 aprile 1978, ID/B/205
- United Nations medium-term plan for the period 1980-1983. Major programme XI. Industrial development*, Vienna, 6 aprile 1978, ID/B/C.3/67/Add. 1
- Work programme of Unido, 1980-1981. Report by the Executive Director*, Vienna, 12 aprile 1978, ID/B/C.3/69
- Development and transfer of industrial technology*, Vienna, 13 aprile 1978, Industrial Development board ID/B/206
- United Nations medium-term plan for the period 1980-1983. Major programme XI. Industrial Development. Permanent Committee, Tenth Session*, Vienna, 2-12 maggio 1978, ID/B/C.3/67Add. 16 aprile 1978

- Follow-up of the cooperative programme of action on appropriate industrial technology. Industrial development board, Report by the Executive Director, Vienna, 21 aprile 1978, ID/B/207*
- Redeployment of industries from developed to developing countries: studies undertaken by Unido. Practical steps undertaken by Unido, Vienna, 10 maggio 1978, ID/B/CRP/78-3*
- International co-operation for industrial development, restructuring and trade. Trade and trade-related aspects of industrial collaboration arrangements. Joint report by the secretariats of Unctad and Unido, Vienna 17 maggio 1978; ID/B/C.3/64/REV. 1*
- Annual report of the Executive Director 1977, Vienna, maggio 1978*
- Guide to training opportunities for industrial development, PT/59*
- Report of the industrial development board on the work of its twelfth session, Vienna 6 giugno 1978; ID/B/212*
- Unido guided on the way to 1983. Industrial development board approves proposed programmes and makes plans for consultation system, Vienna, s.d., IDB/XII/PR 13*

Organismi nazionali

CANADA

- Cida, Canadian International Development Agency, *Annual Review 1974-1975*, Ottawa 1976
- Cida, Canada and development cooperation, *Annual review 1975-1976*, Ottawa 1976
- Cida, Canada and development cooperation, *Annual review 1976-1977*
- Cida, *Rapport sur une consultation internationale sur la coopération industrielle*. 2-4 marzo 1977, Mont Gabriel, Québec. Ottawa, agosto 1977
- Cida, *Industrial cooperation with developing countries*, Ottawa, 1977
- Conseil Economique du Canada, *Pour un commun avenir: une étude des relations entre le Canada et les pays en développement*, 1978

DANIMARCA

- Ifu, Industrialization Fund for Developing Countries, *Ifu's participation in joint ventures*, Copenhagen, giugno 1977
- Danish International Development Agency, Ministry of Foreign Affairs, *Danmark's development assistance, Annual report 1976*, Copenhagen 1977

FRANCIA

- Centre Europeen pour le Développement industriel et la mise en valeur de l'Outre-mer, *Conference mondiale de l'industrialisation organisée par l'Onudi à Lima. Contacts avec la Junte peruvienne*, Parigi, 1975
- Abelin, P., Ministre de la Coopération, *Rapport sur la politique française de coopération*, La documentation française, Parigi, settembre 1975
- Ministère de l'Economie, *Les notes bleues du service de l'information, Les concours apportés par la France aux pays en développement en 1976*, giugno 1978 (6)

GERMANIA FEDERALE

- Industrie et travaux d'Outre-Mer, *Les activités de la société allemande de développement*, febbraio 1975
- Deutsche Kapitalhilfe, *Erläuterungen zum Verfahren, Kreditanstalt für Wiederaufbau*, Frankfurt am Main, gennaio 1976
- Federal Ministry for Economic Cooperation, *Catalogue for criteria for the appraisal, preparation, monitoring and evaluation of projects for the promotion of medium and small-scale industry*, Bonn, novembre, 1976 (4)
- Federal Ministry for Economic Cooperation, *Collaboration in the planning and implementation of measures to promote small and medium-sized industries and handicrafts as part of industrial promotion in developing countries*, Bonn, luglio 1977

GIAPPONE

- Caldwell, J.A., *The evolution of Japanese economic cooperation 1950-1970. A structural analysis*. Woodrow Wilson school of public and international affairs. Princeton, New Jersey, 1970
- Overseas Economic Cooperation Fund, *Its role and activities*, Tokyo, 1972
- Vers une reorientation de la politique de développement «Problème économiques»* 13 dicembre 1977
- Ministry of Foreign Affairs, *Japan's economic cooperation*, 1977

GRAN BRETAGNA

- Commonwealth Development Corporation, *Partners in development*, Londra, 1973
- Ministry of Overseas Development, *Official support for pre-investment studies in developing countries*, Londra, maggio 1976
- Ministry of Overseas Development, *Policy guidance note*, Londra, IED 203/268/01

Ministry of Overseas Development, *Appropriate technology: report by the Ministry of Overseas Development Working Party*, Overseas Development Paper N. 8, Londra, maggio 1977

ITALIA

Confederazione generale dell'industria italiana, *Convegno Internazionale, la formazione umana e professionale dei tecnici per la cooperazione con i paesi in via di sviluppo: analisi, valutazioni, prospettive*, Bologna, 26-27 ottobre 1968

Ministero dell'industria, *Sub-sistema conciario-calzature-pelletterie*, Programma finalizzato nel quadro della legge 675

Oice, *Nuove prospettive per la cooperazione tecnica con i paesi in via di sviluppo*, Roma, 1971

PAESI BASSI

Fmo, *Act relating to the Netherlands finance company for developing countries 1977. Articles of Association. Agreement with the States*, s.d.

Fmo, *Netherlands finance company for developing countries, Annual report 1976*, The Hague, maggio 1977

STATI UNITI

Opic, Overseas Private Investment Corporation. *A guide to the investment services of the Overseas private investment corporation*, Washington, D.C., marzo 1978

Opic, *Investment insurance handbook. New program for minerals and energy included*, Washington, D.C., giugno 1978

Opic, *Investment financing handbook*, Washington, D.C., giugno 1978

Opic, *1977 Annual report*, Washington, D.C.

U.S. Agency for International Development, *Industrial development, United States papers prepared for the United Nations Conference on the application of Science and Technology for the benefit of the less developed areas*. U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

NORVEGIA

Norad, Norwegian Agency for International Development, *Norway's assistance to developing countries in 1976*

SVEZIA

Sida, Swedish International Development Agency, *Manual of support reparation 1973*.

- Sida, *Profile of Swedish development assistance policy. Guiding principles for development assistance. Cooperatives*, Ottobre 1975
- Sida, *Report from Sida special issue 1976*, Solna, 1976
- Sida, *Ethiopian-Swedish development cooperation*. Royal Swedish Embassy, Addis Abeba, marzo 1976
- Sida, *Report from Sida 1977. Special issue published by the Swedish International Development Authority*, Solna, 1977
- Sida, *Sida's role in the Swedish decision making process and country programming*, maggio 1977
- Sida, *Report from Sida 1978*, Stoccolma, giugno 1978
- Sweden's policy for cooperation with developing countries, Report of the commission for the review of Sweden's international development cooperation*, Stoccolma, 1977
- Sweden's policy for international development cooperation*, Extracts from the budget and finance bill for fiscal year 1978-79, Uppsala, marzo 1978

Altre fonti

- Agnelli, Umberto, *Industrial development and the transfer of technologies*. Roma, Fiat, 1976
- Ahamad, J.: *The least developed among the developing countries*, Journal of World Trade Law, 8 (2), marzo-aprile '74: 201-209; tabl., bibliogr.
- Bhattachali B.N.: *Transfer of technology among the developing countries*. «Economic and industrial development and productivity». Asian Productivity Organization. Tokyo, 1972
- Bognar, J., *Priorities in scientific research and in the application of science to economic development*, Center for Afro-Asian Research, Budapest, 1969
- Bresser-Pereira, Luiz C., *Les entreprises multinationales et le sous-développement industrialisé*, «Revue Tiers Monde», 74/1978, pp. 299-329
- Bryce, D. Murray, *Developpement industriel. Politiques et methodes*, «Tendances Actuelles», 1965
- Bryce, D. Murray, *Industrial development. A guide for accelerating economic growth*, McGraw-Hill Book Company Inc., New York, Toronto, Londra, 1960
- Burnett, R., *Negotiation of international agreements in the field of commerce and investment. Problems of relevance to newly-independent states*, «Journal of World Trade Law», 9 (3), maggio-giugno 1975, pp. 231-265

- Castagnola, Alberto, *Tecnologie intermedie, limiti ed equivoci di un'alternativa per lo sviluppo*, Cosv, Roma, 1975
- Corm, Georges, *Les firmes multinationales et l'accès du Tiers Monde à la technologie moderne*, «Le Monde Diplomatique», 11/1978, p. 17
- Diaz-Alejandro, C.F., *North-South relations: the economic component*, «International Organization», 29 (1), inverno 1975, pp. 213-241
- Dos Santos, Theotonio, *Transfert technologique et dépendence économique*, «Revue Tiers Monde», 74/1978, pp. 397-413
- Ernst, Dieter, *Avant la Ve session de la Cnuced: un "mondialisme" sur mesure. Transfert de technologie et servitudes du capital*, «Le Monde Diplomatique», 5/1979, pp. 9-10
- Gutman, Patrick - Arkwright, Francis, *La coopération industrielle tripartite entre pays a systèmes économiques et sociaux différentes de l'ouest de l'est et du sud. Application au cas français*, «Politique Etrangères», 6/1975
- Gutman, Patrick - Arkwright, Francis, *Coopération industrielle tripartite "Est-Ouest-Sud". Evaluation financière et analyse des modalités de paiement et de financement. Application au cas français*, «Politique Etrangère», 6/1976
- Harvard University, Centre for International Affairs, *The choice of technology in developing countries*, Harvard, 1975
- Hessel, S., *L'assistance technique multilatérale en 1973*, «Revue Tiers Monde», 14 (56), ottobre-dicembre 1973, pp. 721-748
- Hoselitz, Bert F., *Industrial growth through regional centers in developing countries*, (estratto da «Community Development»), Cepas, Roma, s.d., pp. 143-150
- Howe, James A. and the staff of the Overseas Development Council, *The U.S. and the developing world agenda for action 1974*, Praeger Publishers, New York, Washington, Londra, s.d.
- Hwwa, *Publication of the international labour organization and of the United Nations industrial development organization*, Ginevra, giugno 1973
- Kadar, Bela, *Recent trends in the industrialization of the developing countries and the global strategy of the leading capitalist countries*, Budapest, 1974
- Kaynor, Richard S. - Schultz, Konrad F., *Industrial development. A practical handbook for planning and implementing development programs*, Praeger Publishers, New York, 1973
- Kessing, D., *World trade and output of manufacturers: structural trends and developing countries' exports*, World Bank, febbraio 1978

- Kreye, Otto, *World market-oriented industrialization of developing countries: free production zones and world market factories*, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Amburgo, 1977
- Mathews, Roy A. - Mowbray, Francis, *Canadian industry and the challenge of low cost imports*, (a cura dell'Economic Board of Canada), 1978
- Menck, Karl Wolfgang, *Promotion of small-scale industries in developing countries. Extracts from selected studies and publications*, Hwwa, Institut für Wirtschaftsforschung, Amburgo, giugno 1978
- Merigot, J.G., *A propos de l'industrialisation du Tiers Monde*, «Défense nationale», 10/1978, pp. 125-133
- Ringen, S., *Fruits of the United Nations: the distribution of development aid*, «Journal of Peace Research», 11 (1), 1974, pp. 51-56
- Sacco, Giuseppe, *Trasformazioni nella divisione internazionale del lavoro industriale*, «Politica ed economia», 5/1978, pp. 24-29
- Sacco, Giuseppe, *Pci e Pcf di fronte all'ordine economico internazionale*, «Nord e Sud», n. 5, 1979
- Sacco, Giuseppe, *Industria e potere mondiale*, F. Angeli, Milano, 1979
- Staley, Eugene - Morse, Richard, *La petite industrie moderne et le développement*, «Tendances Actuelles», New York, 1965, pp. 485 (I), 436 (II)
- Université des sciences sociales de Grenoble, Centre de recherches sur la industrialisation et le développement, *La coopération industrielle, l'évolution du contexte, les problèmes et les ouvertures*, Irep, Grenoble, 1978
- University of Strathclyde, D. Livingstone Institute of Overseas Development Studies, *A report on a pilot investigation of the choice of technology in developing countries*, Strathclyde, 1975
- Vaitsos, C.V., *Las relaciones económicas entre el Norte y el Sur: análisis de las inversiones y las técnicas productivas extranjeras*, «El Trimestre Económico», 42 (1), gennaio-marzo 1975, pp. 143-167
- Varaldo, R., *L'industria conciaria italiana: problemi e prospettive. Atti del Convegno: Ristrutturazione e problemi delle concerie in Italia*, Vicenza, ottobre 1978
- Zoppo, Ciro E., *Towards a U.S. policy on nuclear technology transfer to developing countries*, Southern California arms control and foreign policy seminar, Santa Monica, 1971

Appendice

Alcuni settori di cooperazione industriale

I. L'industria dei prefabbricati pesanti

di Lucio Barbera

Nei Pvs, l'industria edilizia e delle costruzioni è uno dei settori in cui più appariscente è stata la trasformazione tipologica, più concitata la dinamica e più consistenti gli investimenti ed in cui ancora ampissimo spazio è aperto ad ulteriori trasformazioni e sviluppi; esso è uno dei settori in cui più rilevante è stato l'intervento non solo dei paesi industrializzati ma anche — dato il tipico basso rapporto tra mano d'opera e produzione — dei paesi emergenti come fornitori e organizzatori di mano d'opera a basso costo e non altamente specializzata.

In questo settore l'impresa italiana ha dimostrato in generale notevoli vitalità e capacità di adattamento a standards di produzione internazionale, pur operando stretta fra l'offerta tecnologicamente avanzata delle imprese dei paesi industrializzati e l'offerta organizzativa e economicamente concorrenziale dei paesi emergenti — specie dei paesi estremo orientali di più o meno recente industrializzazione.

Oggi essa si trova spesso di fronte al fenomeno — nuovo per la consistenza delle intenzioni che lo sottendono — della formazione o (secondo i paesi) dei tentativi di formazione di un apparato produttivo locale, che, nei paesi produttori di petrolio prende l'avvio dalla capacità di mobilitare ingenti risorse finanziarie e di organizzare la mano d'opera a basso costo dei paesi limitrofi (sempre più integrati in modo complementare e subalterno all'economia centrale del paese petrolifero) e che nei paesi non produttori di petrolio si basa sulla possibilità di mobilitare mano d'opera locale e di attrarre capitali dai paesi produttori di petrolio, nel quadro di una generale politica di complementarità tendente a saldare i vincoli politici, economici e di reciproca difesa di vaste aree sovranazionali nel Terzo mondo.

Contemporaneamente, il settore edilizio, sia nei Pvs a regime capitalistico e di libero mercato, che in quelli ad economia dirigistica o socialista, appare soggetto ad una trasformazione che, generalmente, può essere considerata tesa a correggere e selezionare — a volte drasticamente — le linee del passato sviluppo e a definire razionali logiche di programmazione nel quadro della possibile crescita economica e sociale dei singoli paesi o delle aree di riferimento. Il periodo che si chiude è stato segnato dal declino rapido degli interventi basati sulla speculazione privata, fondiaria

ed edilizia, che in molti paesi petroliferi — specie negli Emirati — ha costituito l'unico rudimentale meccanismo di costruzione di una società apparentemente urbana e i cui effetti in altri paesi — specie in Iran — hanno costituito una delle principali concause di drammatiche trasformazioni politiche e sono oggi indicati come l'emergenza più appariscente di contraddittorie, incontrollabili e fallimentari politiche di sviluppo.

Così, mentre alcune aree di tradizionale, libero intervento di impresa si chiudono per rapido e profondo esaurimento del mercato, altre (che erano state anche per l'industria delle costruzioni italiana, privata e di stato, il campo più aperto e protetto) saranno caratterizzate, nel futuro, da una ripresa edilizia che verosimilmente avverrà a ritmi più lenti e con obiettivi meno speculativi e più programmati che nel passato; tra i quali avranno grande rilevanza la costituzione di un sistema di servizi sociali, il tentativo di risolvere il problema della casa a basso e bassissimo costo e il parallelo tentativo di utilizzare le risorse finanziarie del paese per creare sul luogo una industria edilizia efficiente, controllata direttamente o indirettamente dallo stato, strumento di manovra nel mercato del lavoro e nella generale politica di sviluppo.

Anche in aree economicamente e politicamente stabili, il cui sviluppo è profondamente fondato sull'economia di tipo capitalista, la necessità di fronteggiare gli stessi fenomeni che altrove hanno distrutto il mercato edilizio e/o contribuito ad innescare radicali movimenti di trasformazione politica conduce, ed ancor più condurrà, ad una qualche forma di intervento calmieratore nel settore edilizio coincidente con iniziative tese a migliorare le condizioni di vita della popolazione meno abbiente e basate sul lancio di grandi programmi standardizzati nel campo della residenza a basso costo e dei servizi; programmi, dunque, che, pur se attuati attraverso l'intervento di imprese private estere (o locali o miste) tuttavia introducono rigidi principi di programmazione (a volte anche troppo rigidi) e di unificazione tipologica e tecnologica. Basti ricordare a tale proposito il maggiore programma del Ministero dell'Housing della Arabia Saudita per la costruzione di alloggi urbani a basso costo (relativamente al mercato di quel paese) oggi in avanzata fase di attuazione in ogni città ed impostato sull'adozione di prefabbricazione pesante.

D'altra parte, nei Pvs ad economia dirigistica e socialista, petroliferi e non (ma soprattutto nei primi) è iniziata una rilevante immissione di giovani tecnici laureati o diplomati in Europa e negli Stati Uniti, che costituiscono un ricambio o un deciso incremento qualitativo e quantitativo della classe dirigente; la quale perciò, sarà sempre più in grado di muoversi decisamente e adeguatamente verso una più articolata e consistente programmazione degli interventi e — soprattutto — verso una gestione, anche tecnica, sempre meno demandata ad imprese esterne e sempre più operata direttamente per mezzo di strumenti di intervento stabilmente impiantati sul luogo e facilmente padroneggiabili.

Ma nel quadro di una diffusa tendenza ad una più razionale programmazione degli interventi edilizi, l'intenzione di passare da una fase di soggezione tecnica ed organizzativa ad una fase di autosufficienza e poi, eventualmente, di competitività internazionale, si scontra con la reale situazione delle imprese e delle industrie locali che in molti Pvs è piuttosto arretrata. Fatte le dovute eccezioni — che riguardano specialmente alcuni paesi del Nord Africa (in primo luogo l'Egitto) — nel breve periodo non è prevedibile la formazione di un apparato industriale in grado di concorrere pienamente sia sul piano interno che internazionale, con gli attuali standards operativi delle imprese di costruzioni occidentali ed estremo orientali. Tuttavia, come già accennato all'inizio, la concomitante presenza in seno a vaste aree sovranazionali (che possono essere in prima approssimazione individuate negli intorni geografici di ciascuno Pvs produttore di petrolio) di capitale e di manodopera a basso costo fa prevedere nel medio periodo una inevitabile radicale modificazione della si-

tuazione, che si preannuncia oggi nella tendenza delle grandi imprese private e pubbliche ad importare tecnici, amministratori e tecnologie dai paesi industrializzati e ad utilizzare in proprio la mano d'opera esistente nell'area di riferimento. Limitare così la presenza internazionale alle prestazioni professionali di alto livello, necessarie al funzionamento di più moderne strutture produttive, significa non solo sottrarre all'apparato produttivo estero (inteso nell'insieme delle sue possibilità di intervento) le opportunità di ricavare utili di impresa (e, in un più lungo periodo, gli utili derivanti dalla esportazione di prodotti finiti o di materiali semilavorati), ma anche determinate condizioni per cui la imprenditoria locale potrà rivolgersi, per le sue necessità produttive, ad un vastissimo, concorrenziale e per noi incontrollabile mercato internazionale di tecnici, in cui le possibilità di successo italiane saranno scarse e/o scarsamente remuneranti (anche per ragioni derivanti dalla permanente inadeguatezza delle strutture di formazione dei tecnici nel nostro paese).

In vista di ciò, dunque, già alcuni gruppi imprenditoriali internazionali — specie anglosassoni — operando con tempestività per evitare i danni di una frantumazione della offerta ed un accrescimento eccessivo del potere discrezionale della domanda, offrono il pacchetto intero ed estremamente articolato delle prestazioni che rientrano sotto la voce «management di impresa», soddisfacendo, in questa prima fase di trasformazione dell'industria edilizia locale, sia alle effettive necessità di crescita della grande impresa dei Pvs, sia alla necessità di non perdere un rapporto ben strutturato con il mondo produttivo di quei paesi: che dal controllo del management di impresa muova e indirizzi la fornitura di tecnologia, di beni di investimento, di prodotti semilavorati o finiti.

Contemporaneamente, quasi seguendo un movimento simmetricamente contrario ma che giunge agli stessi risultati globali, ogni qualvolta la grande impresa pubblica o privata dei Pvs si vuole dotare di beni di investimento e mezzi di produzione moderni, che impongono una serrata e competente gestione tecnica per garantire una loro corretta gestione economica, l'impresa stessa è indotta ad ampliare ed articolare la domanda dalla fornitura del bene di investimento alla sua gestione tecnica, alla trasformazione dei metodi di cantiere in funzione dei nuovi mezzi di produzione, alla fornitura di tecnici ad alto livello in grado di dominare un'organizzazione produttiva ben programmata, alla ricerca e selezione della mano d'opera qualificata in grado di eseguire con correttezza ed efficienza le diverse operazioni del processo di produzione.

Nell'un caso e nell'altro è evidente che, nel medio periodo, la garanzia di una continuità di intervento dell'industria edilizia italiana nei Pvs dipende dalla capacità di intervenire separatamente ma coordinatamente nell'offerta di beni di investimento e di capacità manageriale integralmente organizzata.

Volgendoci a considerare le caratteristiche che dovrebbero definire i beni di investimento di cui incentivare l'esportazione e a partire dai quali costruire un nuovo rapporto di stretta complementarità tra industria edilizia italiana e programmi e intenzioni di sviluppo dei Pvs, va tenuto presente che, nel processo di decantazione e selezione cui l'industria edilizia del nostro paese dovrà essere sottoposta, occorrerà privilegiare l'esportazione di beni di investimento che soddisfino le seguenti quattro principali condizioni:

l'essere in grado di soddisfare la domanda proveniente dalle esigenze di programmi standardizzati e controllati di produzione;

costituire in se stessi importanti investimenti industriali le cui necessità di efficienza e di ammortamento influiscano profondamente sulla conduzione degli stessi programmi di sviluppo edilizio dei Pvs.

l'essere diretti alla formazione di sistemi edilizi aperti, che cioè abbiano bisogno di elementi di completamento e finitura di diversa ma condizionata tecnologia;

non essere tali da incrementare anche nel medio termine la competitività delle imprese edilizie Pvs nei riguardi della impresa italiana nei mercati internazionali.

Soddisfacendo la prima condizione, è chiaro, ci si potrà immettere direttamente all'interno delle esigenze emergenti dei Pvs;

soddisfacendo alla seconda si potrà ritrovare un utile industriale nel momento in cui si rinuncia ad un intervento di impresa edilizia tradizionalmente inteso;

soddisfacendo alla terza condizione si potrà far seguire alla produzione in loco delle parti fondamentali della costruzione l'esportazione di parti accessorie prodotte da diverse industrie italiane collegate o coordinate.

Il soddisfacimento della quarta condizione è, naturalmente, una necessaria norma di salvaguarda dell'industria italiana del settore e fa propendere per la fornitura di impianti stabili per la produzione di parti prefabbricati abbastanza pesanti da dover essere utilizzate in precisi ambiti territoriali di efficienza, dato il basso rapporto tra valore e costo di trasporto.

Gli impianti fissi di prefabbricazione pesante, dunque, per le caratteristiche unificate dei loro prodotti e per la programmabilità della loro produzione (prima condizione), per la entità degli investimenti che comportano e, quindi, per la necessità di essere legati ad una continuità di utilizzazione (seconda condizione), per il poter essere allo stesso tempo "incompleti", cioè non riguardanti gli accessori leggeri, gli impianti tecnici ecc., ma condizionanti il cantiere a forniture pre-coordinate alle logiche di standardizzazione (terza condizione), e per il fatto di poter servire ambiti abbastanza vasti, regionali, in cui essere protagonisti, ma di non poter far comparire i loro prodotti in mercati diversi da quelli per i quali essi sono programmati, emergono tra beni di investimento di cui incentivare la esportazione nell'ipotesi di voler guidare la trasformazione dei rapporti tra industria edilizia italiana e Pvs.

D'altra parte per la prefabbricazione pesante (parti di cemento autoportanti ad alto coefficiente di coibenza e di facile manutenzione) esiste una domanda già vivace nei paesi aridi e semiaridi, là dove le esigenze di protezione e di manutenzione ed un tradizionale attaccamento all'opera «muraria» fanno guardare con non errato sospetto a forme di prefabbricazione in materiali leggeri e strutture metalliche.

Inoltre fornire un impianto industriale di tale tipo significa, nella grande maggioranza dei casi, fornire il management della sua produzione almeno nei primi anni, e, come sempre, anche nel caso di impianti di prefabbricazione pesanti che divengano proprietà di una impresa locale nei Pvs, il management industriale potrà essere correttamente espletato solo se sarà assicurata la continuità della domanda delle parti prefabbricate. Dunque il management dell'impianto sarà protagonista nel definire le linee di sviluppo dell'impresa locale se essa sarà privata, o le linee di sviluppo di un completo programma edilizio se essa sarà pubblica.

Basterà qui ricordare l'influenza reciproca che in Inghilterra, e in Francia negli anni del dopoguerra hanno avuto la logica di programmi accelerati di costruzioni di servizi e residenze e le esigenze delle industrie di prefabbricazione per comprendere quanto profondamente il «management degli impianti» potrà influire nelle scelte della direzione di impresa anche nei Pvs e (nel caso di paesi ad economia dirigistica e/o socialista) nelle scelte dei centri di gestione della programmazione edilizia. D'altra parte la stessa conseguente, complessa trasformazione dell'impresa locale e la accresciuta sua capacità produttiva apriranno la strada ad una concomitante domanda di «management di impresa», che a quel punto sarà strettamente connesso — in via diretta o per coordinamento — con il «management» degli impianti di prefabbricazione.

In sintesi dunque, di fronte alla trasformazione in atto nel settore delle costruzioni nei Pvs può delinearci un processo di trasformazione dei rapporti tra industria edilizia italiana e Pvs che parta dalla possibilità di offrire separatamente impianti di

prefabbricazione pesanti (completi di «management industriale» e «Management di impresa»), facendo dell'offerta dei primi e della loro gestione il cardine per il controllo di ampi ambiti di produzione locale edilizia, per innescare flussi costanti di esportazione dall'Italia di accessori finiti più sofisticati, per re-immettere nel ciclo produttivo la competenza manageriale delle imprese, che costituirà in sé una attività esportabile, «expertise» di cooperazione necessaria allo sviluppo della imprenditoria locale e necessaria all'impresa italiana per coprire un ruolo decisivo che, se lasciato alla concorrenza di altri paesi industrializzati, rapidamente volgerebbe a loro vantaggio sia la domanda di tecniche ed impianti per una produzione edilizia razionale e standardizzata sia la domanda di complementari prodotti finiti.

In questo quadro dunque, la strategia di esportazione di prodotti e lavoro per l'edilizia (che fin qui è affidata alla sintesi che opera la tradizionale impresa edilizia, ancorché moderna e di grandi dimensioni), dovrà cominciare ad articolarsi, differenziando l'offerta, tenendo conto che — in tendenza — occorrerà che nei riguardi dei Pvs l'industria italiana delle costruzioni operi da un lato come industria di produzione di lavoratori e semilavorati, dall'altro come fornitrice di «management». Tale articolata strategia avrà bisogno di varie forme di incentivazione, indirizzo e soprattutto coordinamento e investirà anche altri settori, quali quello della cooperazione tecnica con i Pvs nel campo della progettazione e soprattutto nel campo della formulazione di programmi di sviluppo settoriali per residenza, servizi sociali, opere pubbliche.

II. L'industria dell'alluminio

di Margherita Balconi

L'alluminio costituisce il metallo non ferroso più largamente utilizzato, avendo di gran lunga superato il rame, suo più tradizionale concorrente, per ampiezza e varietà di impieghi, dopo un lungo periodo di rapida crescita dei consumi. Quando si parla di alluminio, si parla quindi di un metallo che ormai costituisce un «input» importante nella produzione di massa dei beni industriali.

Dal 1927 l'Italia è diventata produttrice di alluminio su scala industriale. Inizialmente la produzione del metallo, che avviene attraverso un processo intensamente consumatore di energia, veniva alimentata da energia idroelettrica, sia nell'impianto costruito a Mori, in provincia di Trento, sia in quello successivo di Bolzano. Inoltre in territorio italiano si trovavano giacimenti di bauxite, particolarmente in zone che sarebbero passate poi alla Jugoslavia. È evidente quindi che la produzione di alluminio in Italia appariva agli inizi particolarmente promettente.

Solo dopo lo scoppio della crisi energetica, la strategia di espansione della produzione di alluminio in Italia è entrata in profonda crisi. Dopo la realizzazione nel 1973 degli impianti dell'Alsar in Sardegna, i progetti che riguardavano una nuova localizzazione in Sicilia sono stati cancellati e si è affermata la linea di mantenere il tasso di autoprovvigionamento, tra il 50 e il 60% dei consumi tipico della prima metà degli anni '70. Ciò significa che nei prossimi anni, data la prevista espansione della domanda, sarà sufficiente ampliare le capacità produttive già esistenti, con investimenti di entità molto inferiore a quelli che sarebbero necessari in nuove localizzazioni.

Appare chiara l'esistenza di un vantaggio comparato per quanto riguarda la produzione di alluminio in favore dei paesi che possiedono fonti interne di energia. La localizzazione degli impianti è sempre stata influenzata dalla disponibilità di energia a buon mercato, come è attestato dal fatto che i maggiori esportatori mondiali sono il Canada e la Norvegia, che hanno utilizzato le loro immense riserve di energia idroelettrica. Va però sottolineato che il prezzo del metallo tende a stabilirsi ai livelli che garantiscono la copertura dei costi degli impianti marginali, cioè degli impianti ad alto costo di energia. Di conseguenza anche paesi come l'Italia hanno la possibilità di produrre alluminio senza incorrere in perdite, tranne che nei periodi di calo della domanda, in cui di solito si verificano cadute dei prezzi effettivi di vendita.

Sarebbe sbagliato, comunque, valutare il problema della produzione di alluminio solamente da un punto di vista economico. Esiste un problema politico, di indipendenza nazionale che non va sottovalutato. In questa ottica va giudicata positivamente la decisione presa a suo tempo di costruire gli impianti in Sardegna, decisione che si rivelerebbe ancor più lungimirante nel caso in cui venisse effettivamente utilizzato il carbone del Sulcis, come era stato inizialmente previsto.

Una volta chiarito che non si tratta di abbandonare questo tipo di produzione, in quanto specializzazione non consona alle disponibilità di fattori produttivi nel nostro paese, si può affrontare il problema dell'inserimento dell'Italia nella tendenza in atto a livello mondiale ad espandere la produzione di alluminio in quei paesi che dispongono di energia a basso costo e che fino ad oggi non hanno avuto affatto (o l'hanno avuta solo in misura modesta) esperienza nel campo della produzione del metallo leggero. È previsto che nei prossimi anni l'espansione delle capacità produttive sarà concentrata proprio in tali paesi (e in particolare nell'area sudamericana) con il risultato che la quota di mercato dei paesi tradizionalmente produttori del metallo tenderà a ridursi in modo sensibile.

La cooperazione a livello tecnologico da parte dell'Italia con i Pvs non è una novità nel campo dell'alluminio. L'Italia ha una tradizione illustre in questo settore, che risale all'impegno della Montecatini nell'affinare e sviluppare la tecnologia produttiva. La stessa tecnologia dei forni dell'Alsar risale alla Montecatini-Edison.

È di particolare interesse ricordare le varie forme in cui la cooperazione con i Pvs si è sviluppata a partire dalla metà degli anni '60. Il primo caso di impegno italiano con un Pvs si è verificato nel 1965 con l'intervento della Montecatini a Mottur (India). Si trattò di un intervento veramente globale: attraverso Mediobanca la Montecatini ottenne il finanziamento di un impianto di produzione da 10.000 t/anno di alluminio (successivamente ampliato fino a 25.000 t/anno, integrato a monte sia con la produzione di allumina, sia con l'estrazione della bauxite dalle zone circostanti. La Montecatini fornì sia la tecnologia che l'ingegneria di dettaglio e inoltre si occupò delle forniture, garantendo che il 90% circa delle apparecchiature venissero acquistate in Italia. Il compenso della collaborazione fu trasformato in una partecipazione del 27% con diritto di voto al capitale della nuova società The Madras Aluminium Company Ltd., partecipazione che è passata successivamente al Mcs. Questo impianto, basato sui forni Montecatini-Soedebger (caratterizzati da un unico anodo continuo centrale), si è mostrato efficiente, malgrado la modesta capacità e il fatto che le condizioni climatiche del paese, per il mancato o insufficiente arrivo dei monsoni, abbiano in alcune occasioni compromesso le forniture di energia.

Il secondo caso di collaborazione con un Pvs si verificò nel 1966, in Brasile. In questa occasione furono stipulati due contratti, con la Companhia Brasileira de Alumínio (C.B. de A.). Il primo riguardava il miglioramento delle condizioni operative di un impianto di allumina da 45.000 t/anno e la realizzazione ex-novo, attraverso la vendita sia del *know-how* sia dell'ingegneria di dettaglio, di un ampliamento della capacità produttiva, in modo da aumentare la produzione fino a 72.000 t/anno. Il secondo contratto riguardava la cessione di tecnologia per la produzione di 30.000 t/anno di metallo. Anche questa collaborazione ha dato risultati positivi, come dimostra il fatto che negli ultimi mesi la C.B. de A. ha nuovamente richiesto l'assistenza tecnologica dell'Alumetal, per portare a compimento un ulteriore aumento della produzione di allumina di circa 130.000 t/anno. Il compito dei tecnici italiani sarà la messa a punto e l'avvio dei nuovi impianti, la cui costruzione è già stata iniziata da parte della C.B. de A.

Un caso analogo di cessione di tecnologia per la realizzazione di impianti di alluminio è costituito dall'accordo stipulato nel 1968 con l'emirato di Bahrain. In questo caso si è trattato però di un impianto di dimensioni molto maggiori che venne progettato da Montedison inizialmente per 55.000 t/anno e successivamente am-

pliato dalla stessa fino a 120.000 t/anno. Si tratta di un impianto ad anodi precotti (come l'impianto dell'Alsar in Sardegna) efficientissimo sul piano tecnologico. La società Aluminium Bahrain non ha però integrato a monte la produzione del metallo e quindi importa l'allumina necessaria.

L'ultimo caso di collaborazione tecnologica è quello verificatosi con l'Argentina e portato a termine in 5 anni, tra il 1971, data della stipulazione del contratto, e il 1976, data di compimento dei lavori. Questo caso si differenzia da quelli visti precedentemente, in quanto l'Argentina per la realizzazione dell'impianto di Puerto Madryn (alimentato da energia idroelettrica e da allumina di importazione) si è rivolta ad un gruppo di società italiane (Alumetal, Italimpianti, Impresit), le quali insieme si sono assunte il compito di fornire un impianto "chiavi in mano" dalla capacità di 150.000 t/anno di produzione di metallo. I compiti sono stati così spartiti: Alumetal ha offerto la tecnologia e l'assistenza tecnica alla messa in esercizio, Italimpianti la fornitura delle apparecchiature e Impresit la realizzazione dei fabbricati e delle opere industriali e civili annessi all'impianto dalle società italiane hanno un valore di circa 150 milioni di dollari, di cui la gran parte in relazione alla fornitura di apparecchiature.

Nel periodo più recente, si sono svolte nuove trattative per la collaborazione tecnologica con i Pvs come quella in corso con la Libia per la realizzazione di un impianto da 110.000 t/anno di alluminio.

In conclusione, è evidente l'importanza del proseguimento e dell'intensificazione dell'azione già da tempo intrapresa dal nostro paese nel campo della collaborazione tecnologica con i Pvs per la produzione di alluminio primario. Non si tratta di rinunciare alla produzione interna di un metallo di base, le cui importazioni incidono negativamente sulla bilancia dei pagamenti, ma di contribuire all'allargamento dell'offerta mondiale soprattutto in quei paesi che godono di un vantaggio comparato grazie alla disponibilità di fonti di energia a basso costo e che dall'Italia possono ricevere il contributo tecnologico di cui abbisognano per realizzare le loro potenzialità produttive, senza che ciò abbia effetti di lungo periodo negativi sull'occupazione in Italia.

III. L'industria conciaria

di Riccardo Varaldo

Negli ultimi anni l'assetto localizzativo e produttivo dell'industria conciaria, a livello mondiale, ha subito profondi cambiamenti, a seguito dell'entrata in scena di nuovi produttori nell'area dei Pvs e delle politiche di ristrutturazione — ridimensionamento messe in atto da molti paesi industrializzati.

Nel passato i Pvs contribuivano in modo significativo all'esportazione di pelli allo stato grezzo o semitratte, lasciando ai paesi industriali di svolgere le intere fasi della riconcia e della rifinitura.

Questo modello di divisione internazionale del lavoro è stato largamente modificato e molti Pvs, tra cui l'Argentina, il Brasile, l'India ed il Pakistan, hanno sviluppato strategie di industrializzazione per la trasformazione all'interno del grezzo fino agli stati più avanzati della rifinitura dei pellami e delle successive produzioni di manufatti (calzature, articoli in pelle, ecc.).

L'evoluzione degli ultimi anni nell'entità e nella struttura delle esportazioni di pelli grezze non lascia dubbi sulle tendenze di lungo periodo della nuova divisione del lavoro nell'industria conciaria.

Il commercio mondiale di pelli grezze di bovini è aumentato da 930 mila tonnellate, pari ad un valore di 353 milioni di dollari, per il periodo 1962-64, a 1.422 mila tonnellate, pari ad un valore di 1.012 milioni di dollari, negli anni 1974-1976 (si veda tab. 1).

In questo arco di tempo il peso dei Pvs sull'esportazione mondiale di pelli grezze di bovini ha subito una drastica riduzione: essi contribuiscono ora soltanto per circa l'8% al totale delle esportazioni, mentre nei primi anni sessanta contavano per più di un terzo.

Uguali tendenze hanno coinvolto i settori delle pelli di ovini e delle pelli di caprini. L'incidenza dei Pvs sulle esportazioni complessive di pelli di ovini si aggira attualmente sul 20%, a fronte di un 30% circa agli inizi degli anni sessanta. Per il commercio di pelli grezze di caprini tale incidenza è scesa dal 90% all'80%, durante lo stesso periodo.

La rapida e consistente crescita delle industrie della concia e delle pelli nei Pvs trova ragione in una serie di fattori che si ricollegano da un lato a vantaggi "natura-

TAB. 1 - *Struttura e sviluppi dell'esportazione di pelli grezze di bovini e di ovi-caprini.*

	1962-64		1974-76		Tassi di variazione annua 1962-64 — 1974-76	
	1.000 ton. (peso sal. fresco per i bovini e peso salato secco per ovi- caprini)	milioni di \$	1.000 ton. (peso sal. fresco per i bovini e peso salato secco per ovi- caprini)	milioni di \$	Peso	Valore
<i>Pelli di bovini e vitelli</i>						
Paesi sviluppati	615 (66,3)	245 (69,4)	1.310 (92,1)	940 (92,9)	6,5	11,9
Pvs	313 (33,7)	108 (30,6)	112 (7,9)	72 (7,1)	-8,2	-3,3
Mondo	928 (100,0)	353 (100,0)	1.422 (100,0)	1.012 (100,0)	-3,79	8,07
<i>Pelli di ovini e agnelli</i>						
Paesi sviluppati	102 (72,3)	155 (73,5)	119 (77,8)	284 (76,1)	1,3	5,2
Pvs	39 (27,7)	56 (26,5)	34 (22,2)	89 (23,9)	-1,2	3,9
Mondo	141 (100,0)	211 (100,0)	153 (100,0)	373 (100,0)	0,22	5,12
<i>Pelli di caprini</i>						
Paesi sviluppati	4 (8,9)	8 (22,5)	7 (20,6)	29 (29,3)	3,3	11,3
Pvs	41 (91,1)	56 (87,5)	27 (79,4)	70 (30,7)	-3,4	1,9
Mondo	45 (100,0)	64 (100,0)	34 (100,0)	99 (100,0)	-2,02	3,41

li'' nella disponibilità e nelle condizioni di alcuni dei fattori produttivi chiave (nel caso specifico pelli grezze e manodopera), da un altro ai tipi di strategie di industrializzazione perseguite.

In generale il principale obiettivo perseguito dai Pvs è quello di aumentare il valore aggiunto dei prodotti esportati, imponendo chiusure protezionistiche all'esportazione delle pelli grezze.

Nel caso del ciclo conciario il valore aggiunto tende in effetti ad aumentare, in modo determinante, ai vari stadi del processo.

È stato stimato che fatto 100 il prezzo di un piede quadrato di grezzo bovino, il valore sale a 150 allo stadio della pelle in «wet blu», a 200 allo stadio della pelle «pronta da finire» (crust) ed a 250 allo stadio del pellame finito.

Tutto ciò ha spinto molti Pvs ad adottare strategie di sviluppo della propria industria conciaria, che sono state strutturate, sul piano degli strumenti di incentivazione e/o protezione, in modo da perseguire obiettivi sempre più ambiziosi nella corsa all'elevazione del valore aggiunto ottenibile dalle proprie risorse di grezzo.

Inizialmente, la politica generalmente adottata è stata quella di sostituire l'esportazione di pelli grezze con l'esportazione di pelli semiconciate o «wet blu».

Questa soluzione sembrava offrire buone prospettive sia per i Pvs esportatori che erano in grado di realizzare maggiori vantaggi economici sia per i paesi importatori che potevano disporre di materiali sui quali era ancora possibile operare lavorazioni e trattamenti idonei a garantire la loro qualità e la rispondenza alle esigenze dei mercati utilizzatori (calzature, pelletterie, confezioni in pelle, ecc.). Senza poi trascurare l'ulteriore vantaggio per i paesi industrializzati nel rifornirsi di semiconciato derivante dal fatto che circa l'80% del carico di inquinazione degli effluenti delle industrie conciarie sono imputabili alle fasi della preparazione e della prima concia delle pelli.

Negli anni più recenti, tuttavia, molti Pvs hanno riscontrato che il commercio di pelli in «wet blu» comportava vantaggi economici limitati, dato che l'importazione di prodotti chimici, di tecnologie e di macchinari assorbiva buona parte del valore aggiunto. Il che ha spinto numerosi paesi, come l'Argentina e l'India, a spingere in avanti lo sviluppo dei processi di trasformazione del grezzo, aumentando la produzione e l'esportazione di semiterminato e di pellame finito.

Alcuni altri paesi, come il Brasile e la Corea, sono andati anche oltre, sviluppando i processi di trasformazione dei pellami finiti ed attualmente compaiono tra i principali esportatori di prodotti manufatti in pelle, come calzature, articoli di pelletteria, ecc.

Di fronte alle nuove tendenze che si sono andate registrando nei criteri della divisione internazionale del lavoro, le industrie conciarie dei paesi industrializzati hanno subito processi di estesa e profonda ristrutturazione, con vasti ridimensionamenti delle capacità produttive. A questa logica di ridimensionamento è sfuggita praticamente soltanto l'industria conciaria italiana, che in tutti questi anni ha continuato a registrare sviluppi positivi della produzione ed una costante qualificazione dei prodotti, dimostrando una straordinaria capacità di competizione sia nei confronti dei Pvs sia nei confronti degli altri paesi dell'area industriale. Tutto ciò è ben evidenziato dalla tab. 2, dalla quale risulta che l'Italia occupa attualmente la prima posizione tra i paesi della Comunità europea, concentrando una larga quota della produzione conciaria, per i vari tipi di cuoi e pellami.

TAB. 2 - *Consistenza della produzione conciaria nel 1977 nei paesi della Comunità economica europea.*

	Cuoio per soles ed altri usi industriali		Pellami leggeri	
	tonn.	%	migliaia di piedi quadri	%
Italia	41.800	62,1	1.121.800	45,1
Belgio-Lussemburgo	1.951	2,9	35.383	1,5
Danimarca	74	0,1	20.996	0,8
Francia	5.059	7,5	497.770	20,0
Germania	5.154	7,6	323.555	13,1
Gran Bretagna	8.985	13,4	393.000	15,8
Irlanda	3.393	5,0	35.792	1,4
Paesi Bassi	919	1,4	57.140	2,3
Totale	67.335	100,0	2.485.436	100,0

Fonte: Cotance - Confederation des Associations Nationales des Tonneurs et Megissiers de la Communauté Européenne.

A parte i motivi ed i fattori che hanno consentito alla nostra industria conciaria di acquisire queste posizioni di avanguardia¹, ciò che si pone con estrema importanza è la definizione di una politica industriale per l'intero settore del conciario — calzature — pelletterie che punti su una modernizzazione e razionalizzazione delle strutture produttive, nonché ad una più diffusa e generalizzata qualificazione dei prodotti, sì da vitalizzare e potenziare la competitività delle nostre imprese, di fronte alle nuove condizioni poste dai cambiamenti sopravvenuti nella divisione internazionale del lavoro e nelle strategie di industrializzazione Pvs.

In tale quadro diventa essenziale delineare una politica di cooperazione con i Pvs, che consenta di garantire alle nostre industrie del ciclo conciario — calzature — pelletterie un quadro di operatività per il futuro meno incerto per quanto concerne le condizioni di approvvigionamento del grezzo, specie per le pelli ovine e caprine in cui maggiore è la loro potenzialità, quale condizione prima ed essenziale per offrire la nostra collaborazione ai Pvs, per lo sviluppo di fasi del processo o tipi di prodotti che si ritengono delocalizzabili, senza gravi compromissioni delle basi della vitalità e competitività della nostra industria.

L'esigenza di porre a base di una politica di cooperazione tecnica con i Pvs la questione dell'accesso alle materie prime trova ragione in primis nella grave posizione di dipendenza dall'estero che l'Italia denuncia per quanto concerne l'approvvigionamento di pelli grezze e semiconciate (si veda la tab. 3).

TAB. 3 - *Quota delle importazioni sui consumi di pelli grezze, in peso, da parte dell'industria conciaria in Italia (anno 1977).*

Tipi di pelli	Quota percentuale delle importazioni
Bovini	69,9
Vitelli	73,5
Ovini	93,3
Caprini	98,2

In secondo luogo, c'è da osservare che le concerie italiane presentano una chiara e netta preferenza verso il mantenimento sotto controllo diretto dell'intero ciclo di trasformazione e quindi verso l'impiego di pelli allo stato grezzo, piuttosto che di semiconciato (o «wet-blu») ed ancor meno di semiterminato o pronto da finire («crust leather»), al fine di poter attuare le migliori formule di concia e scegliere gli utilizzi più adatti per le singole partite di pelli al di fuori dei condizionamenti che si hanno o dovendo partire da pelli semiconciate o semiterminate piuttosto che da pelli allo stato grezzo.

Le brevi osservazioni prima avanzate lasciano intuire gli ostacoli e le difficoltà che si frappongono per l'individuazione e la messa in atto di una politica italiana di cooperazione allo sviluppo industriale dei Pvs nel settore conciario, che soddisfi da un lato l'obiettivo di questi ultimi di utilizzare sempre di più le proprie risorse favorendo l'industria nazionale di trasformazione ed aumentare l'esportazione di pelli.

¹ Per alcuni approfondimenti in merito, si fa rinvio al nostro lavoro: R. Varaldo, *L'industria conciaria italiana: problemi e prospettive*. Atti del Convegno: Ristrutturazione e problemi delle concerie in Italia. Vicenza, ottobre 1978.

semi-lavorate o finite, a scapito dell'esportazione di pelli grezze, da un altro l'esigenza della nostra industria di poter accedere al mercato internazionale del grezzo e del semiconciato, non soltanto per sopperire al cronico deficit della produzione interna di pelli — conseguenza diretta della crisi della nostra attività zootecnica — ma anche per conservare integro l'intero ciclo conciario, evitando il rischio di una politica non controllata di delocalizzazione di fasi del processo.

Tenendo presente questi limiti di fondo, la politica italiana di cooperazione allo sviluppo dei Pvs per quanto concerne l'industria conciaria ed i settori ad essa collegati va articolata in modi diversi avendo presente anzitutto le condizioni differenziali in cui si trovano i vari paesi in fatto di disponibilità di patrimonio zootecnico e di produzione di pelli, nonché per livello di sviluppo dell'industria conciaria locale.

In linea generale, l'Italia ha convenienza anzitutto a sviluppare i rapporti di cooperazione con i Pvs che, non avendo ancora una industria conciaria in grado di operare per l'esportazione, sono più disponibili per partecipare ad iniziative e programmi di cooperazione rivolti a:

allargare e qualificare la produzione di pelli grezze, migliorando i sistemi di abbattimento e macellazione dei capi, di raccolta e conservazione delle pelli grezze;

favorire l'installazione di unità di primissimo trattamento delle pelli grezze, in vista di migliorare le loro condizioni di conservabilità e semplificare i problemi di trasporto;

assicurare il collocamento del grezzo a prezzi remunerativi, su basi contrattuali sufficientemente sicure.

Una tale politica consentirebbe all'Italia di attuare una proficua diversificazione delle fonti e di cooperare all'allargamento dell'offerta di pelli grezze, a tutto vantaggio della sicurezza e delle condizioni di approvvigionamento della nostra industria conciaria.

Per quanto concerne i paesi che hanno dato vita ad una strategia di industrializzazione che punta sulla trasformazione in loco del grezzo e sull'esportazione di pellami semiterminati e finiti e di articoli in pelle (calzature, articoli da viaggio, ecc.) le iniziative di cooperazione con i Pvs sono necessariamente più difficili e complesse, essendo legate le possibilità del loro realizzo alla ricerca di un punto di reciproco interesse in un quadro di apparente conflittualità.

Una politica di cooperazione va in questi casi strettamente coordinata con le strategie di ristrutturazione e riconversione delle nostre strutture produttive². Una possibile area di convergenza di interessi è da individuarsi in un processo di specializzazione infrasettoriale che consenta alle nostre produzioni di essere sempre più qualificate per soddisfare impieghi di pellami per la manifattura di articoli destinati alle fasce alte e medio-alte del consumo, collegate al mercato della moda, liberando i segmenti dei prodotti di basso prezzo e di tipo comune ai Pvs, ai quali potrebbe essere assicurata una assistenza per una penetrazione programmata di tali prodotti sui mercati italiani ed europei, in cambio di una liberalizzazione più o meno estesa dell'accesso al rifornimento di pelli grezze.

La seconda possibile vasta area di ristrutturazione della nostra industria conciaria passa attraverso la delocalizzazione di parti del processo produttivo, ovvero il ridimensionamento delle prime o seconde fasi della concia in vista dell'impiego di pelli semilavorate («wet blu») o quasi finite, anziché di pelli grezze.

In parte questo processo di ristrutturazione verticale ha già coinvolto naturalmente le nostre concerie, di fronte alla generale contrazione della disponibilità sui mercati internazionali di pelli allo stato grezzo. E c'è da attendersi per il futuro uno

² Per queste indicazioni si veda il programma finalizzato del "Sub-sistema conciario — calzature — pelletterie", predisposto dal Ministero dell'industria, nel quadro della legge 675.

sviluppo di queste linee di ristrutturazione non tanto come fatto di deliberata scelta da parte delle nostre concerie, quanto piuttosto come reale esigenza operativa di fronte alla progressiva riduzione della disponibilità di pelli allo stato grezzo sui mercati internazionali, per effetto delle strategie di industrializzazione dei Pvs e della sempre più diffusa tendenza nei paesi industriali ad effettuare i primi trattamenti di preconcina nelle immediate vicinanze dei centri di macellazione, per vantaggi economici ed esigenze di tipo ecologico (controllo concentrato degli effluenti).

Tutto ciò lascia intuire che il problema della cooperazione industriale ai Pvs non può essere considerato come un fatto a sé stante rispetto agli obiettivi della politica industriale, per rendere meno incerte le prospettive dei nostri settori tradizionali e sviluppare le condizioni per conquistare nuovi spazi operativi sui mercati internazionali, a tutto vantaggio del livello di competitività esprimibile dal nostro sistema industriale nel suo insieme.

IV. L'industria della raffinazione

di Giuseppe Leuzzi

Il sistema internazionale di raffinazione lavora da anni notevolmente al di sotto della capacità produttiva. Nel 1978 gli impianti sono stati utilizzati al 75 % della capacità. Nei primi mesi del 1979, che pure hanno visto la domanda di prodotti petroliferi riportarsi al livello record del 1974, la situazione è migliorata in alcune aree ma è peggiorata in altre, restando nel complesso inalterata: negli Stati Uniti e in alcune zone dell'Estremo Oriente il margine di attività è salito fino al 90-95 %, mentre in Europa occidentale è rimasto attorno al limite basso del 65 %. Non migliori erano, alla stessa epoca, le prospettive per il futuro.

I livelli di lavorazione sono determinati dalla disponibilità del greggio. La disponibilità è stata per alcuni anni immutata. Nel medio termine aumenterà in misura molto contenuta, e forse non aumenterà. Tutti gli ultimi sviluppi puntano concordemente in questa direzione: la caduta verticale della produzione e delle riserve americane; la radicale revisione al ribasso delle riserve saudite e kuwaitiane; l'incipiente declino della produzione in Iran e in Venezuela; le incertezze politiche che prevengono uno sfruttamento adeguato del potenziale iracheno; i dubbi sulla consistenza delle scoperte messicane; la crescita dei consumi di energia nei paesi comunisti, in questi anni in particolare nell'Unione Sovietica, e nel medio termine in Cina.

Malgrado la situazione di sovracapacità e l'incertezza della prospettiva, a metà 1978 si contavano nei paesi non comunisti progetti di ampliamento o di costruzione di nuove raffinerie per un totale di 444 milioni di tonnellate l'anno, pari al 14 % della capacità produttiva installata. La metà di tale incremento si localizzava nel sistema Europa occidentale — Medio Oriente — Africa. Entro questo sistema avevano un ruolo preponderante i paesi mediorientali e nordafricani (l'incremento dell'Africa è localizzato all'85 % del Nord, in Libia e Algeria). Nel prosieguo del 1978 e nei primi mesi del 1979 alcuni progetti di quest'area sono stati ridimensionati, ma in misura lieve.

Mentre l'incremento della capacità produttiva programmato in Estremo Oriente, nell'area Nord America-Caraibi e nell'Africa a Sud del Sahara, Nigeria compresa, tende a coprire lo sviluppo dei consumi locali, il sistema di raffinazione arabo-iraniano è invece quasi per metà orientato verso l'esportazione. Inferiore alla capacità di raffinazione, attuale e prevista, è soprattutto la domanda araba. Il rapporto

TAB. 4. *Europa occidentale, Medio Oriente, Africa: capacità di raffinazione (milioni di tonnellate annue)*

	Esistente fine '77	Nuova 1978		
		Nuove raff.	Ampliam.	Totale
Europa occid.	1.033	26,5	43,6	70,1
Africa	73	51,0	3,7	54,7
Medio Oriente *	161	71,0	30,9	102,8

* Comprende l'Egitto.

domanda/produzione di derivati del petrolio greggio per tutti i paesi arabi (facenti parte della Lega araba) era di 78/180 milioni di tonnellate nel 1978, ed era previsto alla stessa epoca in 126/214 milioni di tonnellate nel 1982, e in 160/306 nel 1985.

Lo sviluppo della raffinazione nei paesi Opec, e in quelli arabi in particolare, è fondato su una serie di presupposti politici ed economici. I produttori di petrolio greggio vogliono incrementare il valore aggiunto, e diversificare la struttura industriale partendo dai settori a valle delle attività minerarie, quindi dalla raffinazione e dalla petrolchimica. Vogliono esportare meno greggio e più prodotti raffinati. Gli investimenti per nuove raffinerie, o per il rinnovo degli impianti obsoleti, implicano immobilizzi elevati, che i paesi Opec si possono meglio permettere grazie all'elevata liquidità di cui dispongono. L'industria della raffinazione si ataglia per moli aspetti perfettamente alla struttura finanziaria e sociale dei paesi Opec: dà elevati utili di esercizio qualora l'investimento iniziale non sia gravato da oneri finanziari, o comunque se l'ammortamento può essere fortemente diluito (ciò che le economie di "rendita" consentono agevolmente); richiede poca manodopera, facilmente qualificabile, senza servizi accessori; la materia prima e gli sbocchi sono assicurati anche in mancanza di una struttura commerciale sofisticata e introdotta. Infine, i paesi Opec dispongono di spazio a sufficienza per ospitare impianti di raffinazione anche non eccessivamente gravati di accorgimenti anti-inquinamento. A metà 1978 i paesi arabi e l'Iran raffinavano il 18% del greggio prodotto, ma consideravano questa percentuale irrisoria.

La prima motivazione è sufficientemente forte da aver ragione di ogni possibile obiezione. La «filosofia» della raffinazione si è rovesciata rapidamente. Nel 1973 l'orientamento prevalente voleva le raffinerie prossime ai mercati di consumo, per contenere il costo del trasporto. Cinque anni dopo prevaleva l'orientamento di raffinare sul luogo di produzione del greggio. Dove ammesso (in Arabia Saudita, Kuwait e probabilmente in Abu Dhabi), alcune fra le maggiori compagnie petrolifere hanno sviluppato la raffinazione localmente in consocietà con i governi Opec. Altrove (Libia, Algeria, Iraq, Iran) le stesse compagnie hanno fatto un'attiva campagna per la fornitura di impianti di raffinazione e dei servizi connessi. Tra queste compagnie c'è l'Eni. Su ogni altra considerazione di opportunità sovrasta quella di far fronte alla concorrenza.

L'iniziativa Opeca si è sviluppata finora in concorrenza, non in integrazione, con le aree di sbocco. I mercati si ritiene siano comunque assicurati, per qualsiasi ca-

pacità di raffinazione si voglia realizzare, dalla piena disponibilità del petrolio greggio: l'approvvigionamento verrà obbligatoriamente dirottato dal greggio verso i prodotti. Sbocco per eccellenza del sistema di raffinazione arabo-iraniano è tuttavia l'Europa occidentale.

L'importazione di prodotti petroliferi raffinati dal Medio Oriente e dal Nord Africa è uno dei punti controversi del dialogo euro-arabo. Per le politiche economiche dei paesi europei, e per l'industria in generale, i nuovi indirizzi Opec aprono finalmente un accesso diretto in larga scala al petrolio arabo-iraniano. Questa prospettiva, però, è anche una minaccia per il già debole settore della raffinazione.

L'importazione di prodotti petroliferi dal Medio Oriente e dal Nord Africa sono così sospese fino ad almeno il 1982. Alcuni prodotti, tuttavia, sono già commercializzati dalle compagnie internazionali. La specializzazione produttiva è una delle vie aperte per sbloccare l'«impasse». Alcuni sistemi di raffinazione, soprattutto quelli nordafricani, potrebbero incrementare la capacità di "conversione secondaria" producendo più distillati medi (kerosene e gasolio) e leggeri (benzina). Altri potrebbero produrre a costi minori soprattutto distillati pesanti. È una soluzione che richiede una programmazione complessa, e non esime dal ridimensionamento dell'apparato produttivo esistente in Europa occidentale.

Un'altra via è la riduzione della capacità ritenuta ridondante sulla base di proiezioni quantitative globali, indiscriminate, affidando agli operatori ed al mercato la selezione qualitativa. È l'orientamento seguito dalla Commissione Cee, la quale raccomanda il ridimensionamento del 17% della capacità esistente nel 1975, una riduzione pari a 140 milioni di tonnellate circa. Nei tre anni dal 1975 al 1978 la capacità di raffinazione in Europa occidentale è diminuita da 1.041 a 1.025 milioni di tonnellate: la riduzione ha avuto luogo tutta nella Cee.

Il programma di ridimensionamento coinvolge soprattutto l'Italia, che ha il più ampio sistema di raffinazione in Europa, e quello meno legato alla produzione ai consumi interni. Questa seconda caratteristica ha già inciso sul grado di utilizzazione degli impianti, che negli ultimi anni è sceso a livelli di utilizzazione molto bassi, mediamente fra il 50 e il 60% — con punte del 20-25% per alcuni impianti, anche di grandi dimensioni e ben localizzati. L'utilizzazione è migliorata all'inizio del 1979, ma per eventi eccezionali, comunque incerti: sono cresciute le lavorazioni per conto committenti esteri, e ciò in buona misura per l'occasionale ampliamento del mercato «spot» di Genova.

Finito di stampare nell'ottobre 1979
presso le Grafiche BG
Via Rossini, 10 - Rastignano (Bologna)

CRONOLOGIA UNIVERSALE

**Dalla Preistoria
all'Età Contemporanea**

Pagine XII-1274

Una formula editoriale assolutamente nuova, un'opera di straordinario interesse in cui l'intero campo del sapere è organizzato secondo l'ordine temporale in cui gli eventi umani, pratici e teoretici, di vita e di cultura, si sono verificati. Le 35.000 schede della "Cronologia" costituiscono non solo uno strumento di rapida e sicura consultazione, ma anche un testo di narrativa serrato e avvincente che dà modo al lettore di cogliere i nessi cronologici e storici illuminanti e suggestivi che legano gli avvenimenti gli uni agli altri.

Il volume costituisce inoltre un prezioso strumento che ulteriormente valorizza l'ormai famosissimo

GRANDE DIZIONARIO ENCICLOPEDICO

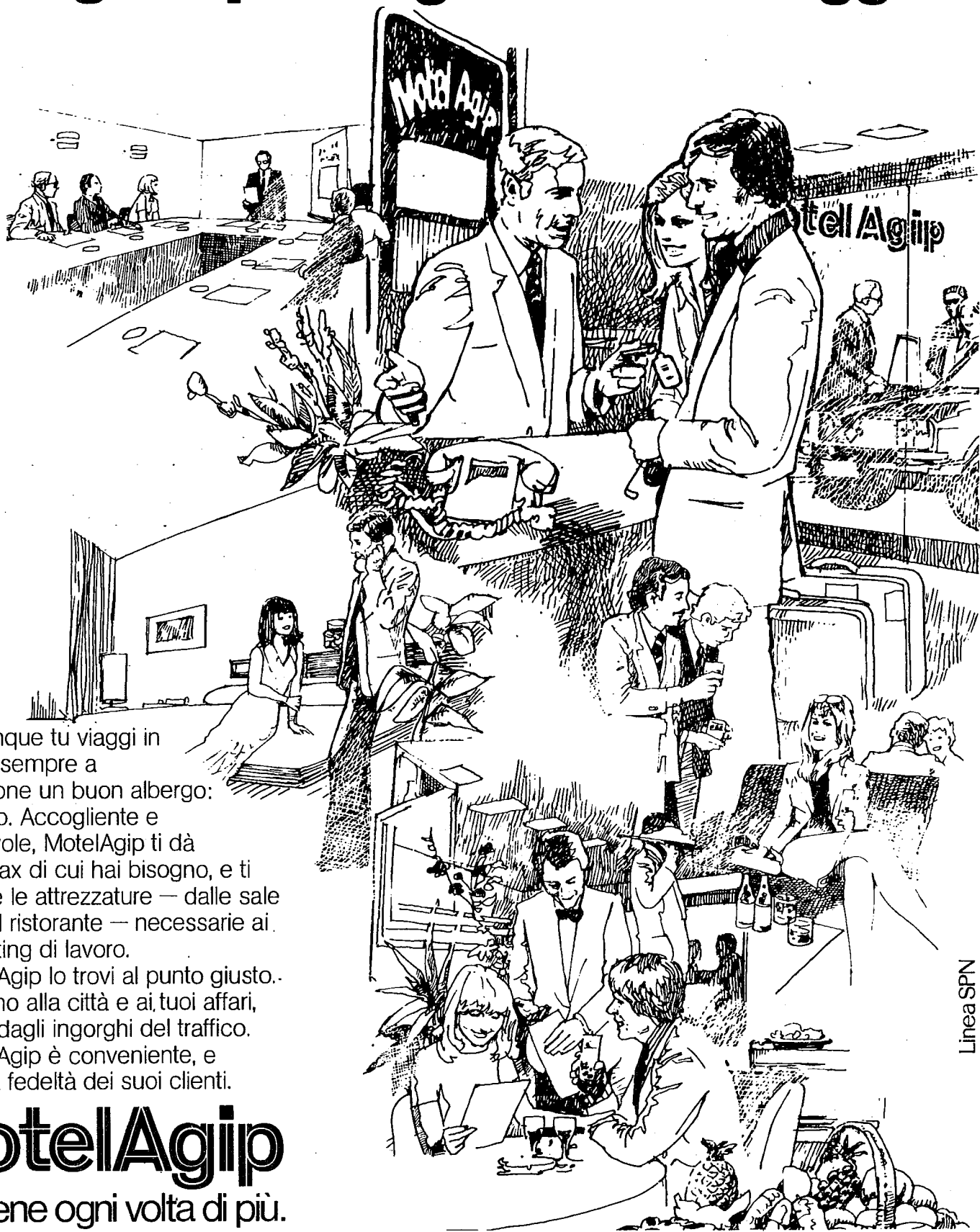
che, giunto alla terza edizione, rappresenta, con i suoi venti volumi e con l'aggiornatissimo volume di "Appendice", una delle più qualificate, complete ed esaurienti enciclopedie attualmente presenti sul mercato nazionale.

FACILITAZIONI
DI PAGAMENTO

UTET

UTET - CORSO RAFFAELLO 28 - 10125 TORINO - TELEF. 688.666

In tutta Italia, MotelAgip è un buon albergo al punto giusto del viaggio.



Dovunque tu viaggi in Italia, hai sempre a disposizione un buon albergo: MotelAgip. Accogliente e confortevole, MotelAgip ti dà tutto il relax di cui hai bisogno, e ti offre tutte le attrezzature — dalle sale riunioni al ristorante — necessarie ai tuoi meeting di lavoro.

MotelAgip lo trovi al punto giusto. Cioè vicino alla città e ai tuoi affari, ma fuori dagli ingorghi del traffico.

MotelAgip è conveniente, e premia la fedeltà dei suoi clienti.

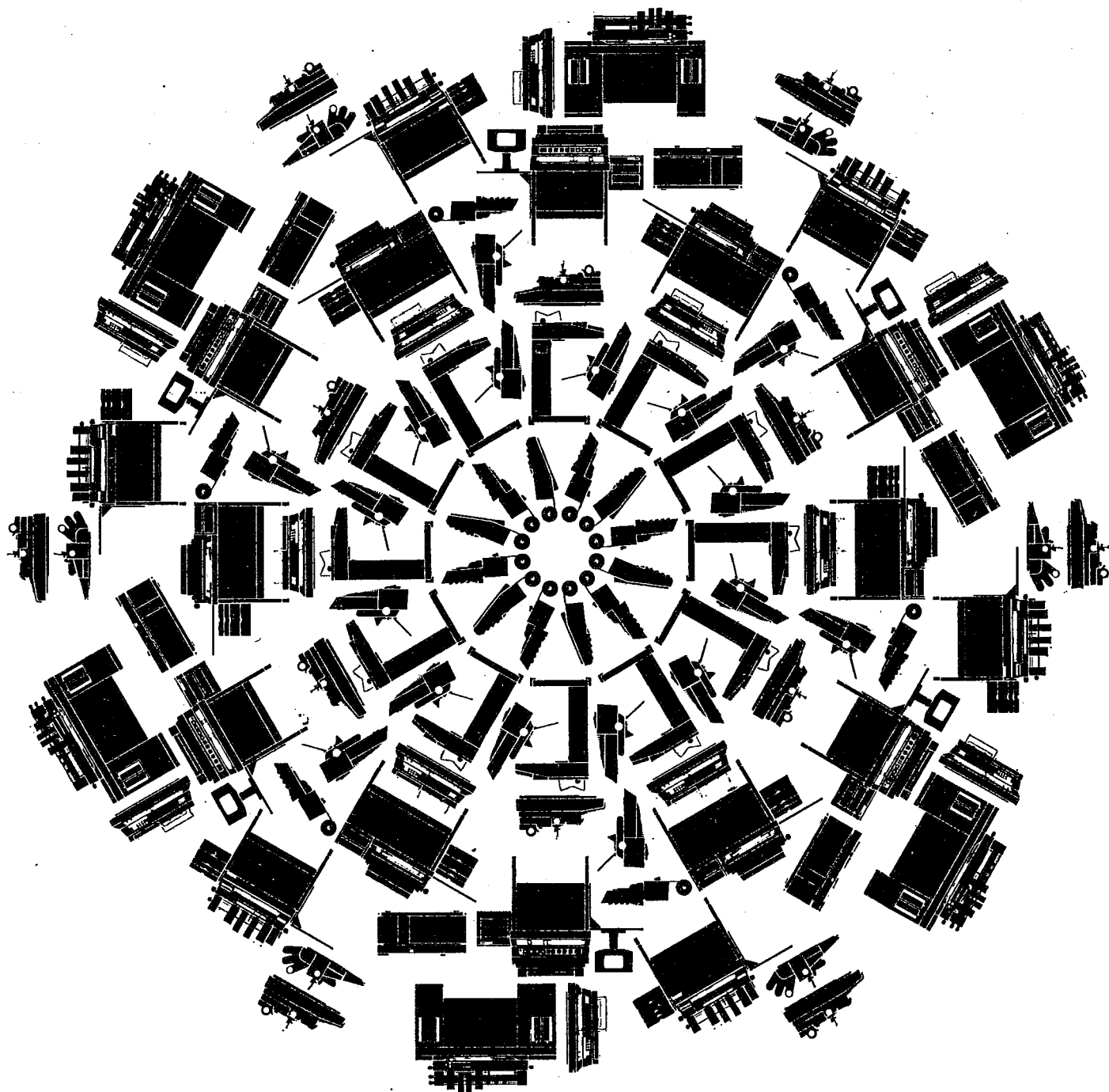
MotelAgip

Convieni ogni volta di più.

Ancona - Bari - Bologna - Brescia - Cagliari - Catania - Catanzaro - Cosenza - Cremona - Firenze Nord
Grosseto - Livorno - Macerata - Matelica (MC) - Macomer (NU) - Marsala (TP) - Milano Ovest (Tang.)
Milano Sud - Modena Nord - Montalto di Castro (VT) - Muccia (MC) - Napoli - Nuoro - Palermo
Pescara - Pisticci (MT) - Roccaraso (AQ) - Roma Ovest - Sarzana (SP) - Sassari - Savona - Siracusa
Spoleto (IPG) - Torino (Settimo Torinese) - Trento - Trieste-Duino - Udine - Varallo (VC) - Verona - Vicenza.

Per documentazione rivolgersi a: SEMI P.zza E.Mattei 1 - Roma - tel. 59009387 - tx. 611627

MACCHINE E SISTEMI PER L'INFORMATICA E L'AUTOMAZIONE DEGLI UFFICI



olivetti

POLITICA INTERNAZIONALE

maggio-giugno 1979 - n. 5-6

EDITORIALE

Un Salt per ritrovare fiducia

QUADRANTE

I piani americani e l'opposizione araba in Medio Oriente, *Guido Valabrega*

L'Uganda restituita alla politica africana, *Pietro Petrucci*

Ideologia, istituzioni e struttura sociale in Iran, *Biancamaria Scarcia Amoretti*

Il non allineamento all'appuntamento dell'Avana. Interventi di *Marcello Gilmozzi e Pietro Petrucci*

L'impegno del Frelimo per la ristrutturazione democratica in Mozambico, *Liliana Magrini*

Il trattato fra i paesi del Bacino amazzonico: un progetto di integrazione o di dominazione?, *Edgardo Mercado Jarrin*

DOSSIER / I TRENT'ANNI DELLA NATO

Dalla rottura postbellica alla formazione dei blocchi, *Ennio Di Nolfo*

I partiti italiani: una ipotesi senza alternative reali, *Ludovico Garruccio*

L'impatto con la distensione e la decolonizzazione, *Franco Soglian*

I modi diversi di essere atlantici

Tavola rotonda con *Franco Calamandrei, Anton Giulio de Robertis, Antonio Gambino*. Coordinatore *Luciano De Pascalis*

Documentazione: la struttura militare dei paesi membri

STUDI E RICERCHE

Le minoranze etniche negli Stati Uniti: i Chicanos, *Nicola Bottiglieri*

RUBRICHE

LA POLITICA DELL'ITALIA

Rendere piú funzionali le strutture della cooperazione, *Luciano Radi*;

La politica internazionale al Congresso del Pci, *Luciano De Pascalis*;

Un impegno per il riconoscimento della Repubblica saharai, *L. P.*;

Il boom delle esportazioni, *Giuseppe Leuzzi*

TRECENTOSESANTAGRADI

a cura di *Roberto Maurizio*

ATTIVITÀ DELL'IPALMO

DOCUMENTI

Il Trattato di pace tra Egitto e Israele

Il programma del 77 alla quinta Unctad

Direttore responsabile: Giampaolo Calchi Novati - **Capo redattore:** Giancarlo Pasquini -
Segretaria di redazione: Maresa Mura.

Redazione: Via del Tritone 62/b - 00187 Roma - Tel. 67.92.734 / 37.92.311.

Amministrazione e distribuzione: «La Nuova Italia» Editrice, Via Antonio Giacomini, 8 - C.P. 183 - 50132 Firenze.

Autorizzazione del Tribunale di Firenze n. 1990 del 10 febbraio 1969 - Abbonam. annuo: Italia L. 14.000; estero L. 25.000; sostenitore L. 30.000; un fascicolo ordinario L. 1.500. I fascicoli arretrati si vendono a prezzo maggiorato. Versamenti sul c/c postale n. 5/6261 Firenze - Spedizione in abbonamento postale - Gruppo III - **Stampa:** ITER - Via Giacomo Raffaelli, 1 - 00146 Roma.

ANNO XXXIII

BIMESTRALE

MONDO APERTO

RIVISTA DI POLITICA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Diretta da GIUSEPPE TUCCI

SOMMARIO N. 2/1979

Jacques Le Bourva

Alcune considerazioni sui tassi d'interesse

Christian Lutz

Ripresa in Europa - a quale prezzo?

COOPERAZIONE ECONOMICA INTERNAZIONALE E MERCATI

Michel Lelart

Quanti dollari circolano in tutto il mondo?

L'assicurazione e il finanziamento dei crediti all'esportazione (Legge Ossola)

RASSEGNE

Cronache di economia internazionale

Rassegna di pubblicazioni

ORGANO DEL CENTRO ITALIANO
PER LO STUDIO DELLE RELAZIONI ECONOMICHE ESTERE
E DEI MERCATI (CEME)

Abbonamento annuo per l'Italia L. 16.000 - Abbonamento annuo per l'estero \$ 25.000 -

Direzione e Amministrazione - Via G. A. Guattani, 8 - 00161 Roma.

EST-OVEST

QUADRIMESTRALE DI STUDI SULL'EST EUROPEO

Rivista edita dall'ISDEE - Istituto di studi e documentazione sull'Est europeo

Anno IX

INDICE

N. 3/1978

IPOTESI, STUDI E RICERCHE

Angelo Masotti Cristofoli, *Le relazioni internazionali dell'Albania negli anni Settanta con particolare riferimento alla produzione e all'esportazione di materie prime.*

Ljubiša Adamović, *La cooperazione economica nei Balcani.*

Frigyes Horchler, *Situazione e problemi attuali dei rapporti tra CEE e Comecon.*

ANALISI E DOCUMENTAZIONE

Marco Lachi, *Sviluppo e problemi dell'industria dei metalli non ferrosi in Jugoslavia.*

T. F. - M. L., *Prospettive di sviluppo del sistema romeno di trasbordo Mare-Danubio-Mare.*

LIBRI RICEVUTI

INDICE ANALITICO 1978

Direzione, redazione e amministrazione: ISDEE - Corso Italia, 27 - 34122 TRIESTE - tel. 69130. Abbonamento annuo L. 10.000 (estero \$ 15). Abbonamento sostenitore L. 20.000. Prezzo di questo fascicolo L. 4.000 (arretrato il doppio). L'importo va versato sul c.c.b. N. 4107/3 presso la Cassa di Risparmio di Trieste - Agenzia N. 2.

Istituto affari internazionali

PUBBLICAZIONI

Collana dello spettatore internazionale

(collana di volumi edita dal Mulino)

1979

50. **La cooperazione industriale tra Italia e paesi in via di sviluppo**
di M. D'Angelo, G. Sacco, G. A. Sandri - L. 6.000

49. **I partiti e le elezioni del Parlamento europeo**
di G. Bonvicini e Saverio Solari - L. 4.000

48. **Arabi e palestinesi: tra conflitto e convivenza**
di W. Kazziha - L. 5.000

47. **L'economia americana e l'amministrazione Carter**
a cura di Giacomo Luciani - L. 6.000

1978

46. **La distensione dopo la distensione? Un rapporto della Commissione trilaterale**

di Jeremy R. Azrael, Chihiro Hosoya, Richard Löwenthal, Tohru Nakagawa, Henry Owen, Andrew Shonfield - L. 5.000

45. **Industrializzazione e integrazione nel mondo arabo**
a cura di Roberto Aliboni - L. 6.000

44. **La standardizzazione degli armamenti nella Nato**
di Maurizio Cremasco - L. 5.000

43. **L'uso politico della forza militare nel Mediterraneo**
a cura di Stefano Silvestri - L. 5.000

1977

42. **L'industrializzazione del Mediterraneo. Movimenti di manodopera e capitali**

a cura di Roberto Aliboni - L. 5.000

41. **Integrazione, petrolio, sviluppo. Il mondo arabo si cerca**
di Galia Saouma - L. 3.000

1976

40. **Dal confronto al consenso. I partiti politici italiani e l'integrazione europea**

di Richard Walker - L. 2.300

39. **Crisi e controllo nel Mediterraneo: materiali e problemi**
a cura di Stefano Silvestri - L. 3.500

38. **Regioni europee e scambio ineguale. Verso una politica regionale comunitaria?**

di Maria Valeria Agostini - L. 3.000

1975

37. **La partecipazione italiana alla politica agricola comunitaria**
di R. Galli e S. Torcasio - L. 5.000

36. **Mediterraneo: politica, economia, strategia: Sviluppo interno e attori esterni**

Volume II - L. 3.500

35. **Mediterraneo: politica, economia, strategia: Lo scenario e le crisi**
Volume I - L. 3.000

1974

34. **Europa Mediterraneo: quale cooperazione**
a cura di Adachiara Zevi - Pagine 157 - L. 2.500.
33. **La proliferazione delle armi nucleari**
a cura di F. Calogero e G. L. Devoto - Pagine 188 - L. 3.000.
32. **I si e i no della difesa europea**
a cura di F. Gusmaroli - Pagine 290 - L. 3.500.
31. **Il difficile accordo. La cooperazione europea per la ricerca e la tecnologia**
a cura di C. Merlini e G. Panico - Pagine 204 - L. 2.500.

1973

30. **Eserciti e distensione in Europa. Il negoziato est-ovest sulla riduzione delle forze**
a cura di F. Battistelli e F. Gusmaroli - Pagine 130 - L. 2.000.
29. **Il potere sovranazionale privato. Le imprese multinazionali e l'integrazione europea**
di Bruno Colle e Gabriella Pent - Pagine 110 - L. 1.800.
28. **Il grande ritardo. La cooperazione europea per lo spazio**
di Gian Luca Bertinetto - Pagine 186 - L. 2.500.
27. **Europa potenza? Alla ricerca di una politica estera per la Comunità**
a cura di M. Kohnstamm e W. Hager - Pagine 250 - L. 3.000.
26. **Partners rivali. Il futuro dei rapporti euroamericani**
di Karl Kaiser - Pagine 164.
25. **La pace fredda. Speranze e realtà della sicurezza europea**
a cura di Vittorio Barbati - Pagine 144 - Esaurito.

1972

24. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1972**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 172 - L. 2.000.
23. **Il grande arsenale. Le armi nucleari tattiche in Europa: cosa sono? a che servono?**
di Franco Celletti - Pagine 76 - L. 1.000.
22. **L'Europa all'occasione del Vertice**
a cura di G. Bonvicini e C. Merlini - Pagine 108 - L. 1.000.
21. **Riforme e sistema economico nell'Europa dell'Est**
scritti di A. Levi, W. Brus, J. Bogner, T. Kiss, J. Pinder, S. A. Rossi - Pagine 118 - L. 1.500.
20. **La sovranità economica limitata. Programmazione italiana e vincoli comunitari**
di B. Colle e T. Gambini - Pagine 96 - L. 1.000.
19. **Spagna memorandum**
di Enrique Tierno Galván - Pagine 100 - L. 1.000.
18. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1971**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 158 - L. 1.500.

1971

17. **Presente e imperfetto della Germania orientale**
di Barbara Spinelli - Pagine 102 - L. 1.000.
16. **Cooperazione nel Mediterraneo occidentale**
di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000.

15. **Commercio attraverso l'Atlantico: dal Kennedy Round al neo-protezionismo**
di Gian Paolo Casadio - Pagine 302 - L. 2.800.
14. **Una Zambia zambiana**
di Kenneth Kaunda - Pagine 81 - L. 500.
13. **Aiuto fra paesi meno sviluppati**
di autori vari - Pagine 104 - L. 1.000.
12. **Il petrolio e l'Europa: strategie di approvvigionamento**
di G. Pappalardo e R. Pezzoli - Pagine 105 - L. 1.000.
11. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1970**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500.

1970

10. **Socialismo in Tanzania**
di J. Nyerere - Pagine 75 - L. 500.
9. **Verso una moneta europea**
di autori vari - Pagine 80 - L. 500.
8. **Europa-America: materiali per un dibattito**
di R. Perissich e S. Silvestri - Pagine 80 - L. 500.
7. **Conflitti e sviluppo nel Mediterraneo**
di autori vari - Pagine 212 - L. 2.000 - Esaurito.
6. **Le tensioni nel mondo: rassegna strategica 1969**
dell'International Institute for Strategic Studies - Pagine 140 - L. 1.500.
5. **Integrazione in Africa orientale**
a cura di Roberto Aliboni - Pagine 132 - L. 1.000.
4. **Gli eurocrati tra realtà e mitologia**
a cura di Riccardo Perissich - Pagine 126 - L. 1.000.
3. **L'Africa alla ricerca di se stessa**
di Ali Mazrui - Pagine 80 - L. 500.
2. **La lancia e lo scudo: missili e antimissili**
di Franco Celletti - Pagine 140 - L. 1.000.
1. **Finanziamento, infrastrutture e armamenti nella Nato**
a cura di Stefano Silvestri - Pagine 85 - L. 500.

Papers

(in ottavo)

11. **Le monde arabe à la recherche de soi même. Intégration, pétrole, développement.**
di Galia Saouma - 1977 - Pagine 77 - Esaurito.
10. **The Mediterranean: politics economics strategy. Domestic development and external actors.**
vol. II - 1977 - Pagine 130 - Esaurito.
9. **The Mediterranean: politics economics strategy. The scenario and the crises.**
vol. I - 1977 - Pagine 118 - Esaurito.
8. **Mediterranean-Europe. What kind of cooperation? Proceedings of the Milan conference, 3-4 May, 1974-1976** - Pagine 57 - Esaurito.
7. **Europa e America Latina**
di R. Aliboni e M. Kaplan - 1973 - Pagine 31 - L. 1.000.
6. **Eurocrazia e presenza italiana**
di V. du Marteau - 1972 - Pagine 36 - L. 1.000.

5. **Indice analitico dei trattati Cee ed allegati**
di L. Boscherini - 1971 - Pagine 56 - L. 1.000.
4. **Da Bandung a Santiago. La ricerca di una nuova economia internazionale**
di G. A. Sasso - 1971 - Pagine 19 - L. 500.
3. **Convegno sulla sicurezza europea**
Incontro tra l'Iai e l'Istituto di economia mondiale e relazioni internazionali di Mosca - a cura di P. Calzini - 1971 - Pagine 14 - L. 500.
2. **I colloqui sulla limitazione delle armi strategiche**
di M. Cremasco - 1971 - Pagine 30 - L. 1.000.
1. **Il rapporto Jackson: un'analisi critica**
di Mario Marcelletti - 1971 - Pagine 15 - L. 500.

Fuori collana

(volumi editi sotto gli auspici dell'Iai)

- La politica estera della Repubblica italiana**
a cura di M. Bonanni (3 voll. - Pagine 1070) - Edizioni di Comunità - Milano 1967 - L. 10.000.
- La Germania fra Est e Ovest**
di K. Kaiser - Introduzione di A. Spinelli - Collana la specola contemporanea - Il Mulino - Bologna 1969 - L. 2.000.
- La sicurezza europea (Modelli di situazioni internazionali in Europa negli anni '70)**
di S. Silvestri - Pagine 177 - Collana la specola contemporanea - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.000.
- La rinascita del nazionalismo nei Balcani**
di V. Meier - Introduzione di A. Spinelli - Pagine 188 - Collana la specola contemporanea - il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500 - Esaurito.
- L'Europa oltre il Mercato comune**
di J. Pinder e R. Pryce - Il Mulino - Bologna 1970 - L. 2.500.
- Symposium on the International Regime of the Sea-Bed**
a cura di J. Sztucki - Accademia nazionale dei Lincei - Roma 1970 - Pagine 767 - L. 12.000.
- La strategia sovietica: teoria e pratica**
a cura di S. Silvestri - Collana orizzonte 2000 - Franco Angeli editore Milano 1971 - Pagine 328 - L. 5.000.
- Fra l'orso e la tigre: dottrina, strategia e politica militare cinese**
a cura di F. Celletti - Collana orizzonte 2000 - F. Angeli editore Milano 1971 - Pagine 272 - L. 4.500.
- La politica estera italiana. Autonomia interdipendenza integrazione e sicurezza**
a cura di Natalino Ronzitti - Pagine 378 - Edizioni di Comunità - Milano 1976 - L. 8.000.

I quaderni

(collana di volumi edita dal Mulino)

1. **L'America nel Vietnam**
Atti dell'inchiesta della commissione senatoriale presieduta dal senatore Fulbright - 1966 - Pagine 195 - L. 1.000.

2. **Introduzione alla strategia**
di A. Beaufre - 1966 - Pagine 100 - L. 1.000 - Esaurito.
3. **La Nato nell'era della distensione**
Saggi di Benzoni, Calchi-Novati, Calogero La Malfa, Ceccarini - 1966 -
Pagine 159 - L. 1.000 - Esaurito.
4. **Per l'Europa**
Atti del Comitato d'azione per gli Stati Uniti d'Europa. Prefazione di
Jean Monnet - 1966 - Pagine 119 - L. 1.000.
5. **Investimenti attraverso l'Atlantico**
di C. Layton - 1967 - Pagine 180 - L. 1.500.
6. **L'Europa e il sud del mondo**
di G. Pennisi - 1967 - Pagine 376 - L. 4.000.
7. **Una politica agricola per l'Europa**
di G. Casadio - 1967 - Pagine 267 - L. 3.000.
8. **La diplomazia della violenza**
di T. S. Schelling - 1968 - Pagine 268 - L. 3.000.
9. **Il Mediterraneo: economia, politica, strategia**
a cura di S. Silvestri - 1968 - Pagine 310 - L. 3.000.
10. **La riforma monetaria e il prezzo dell'oro**
a cura di R. Hinshaw - 1968 - Pagine 174 - L. 2.000.
11. **Europa e Africa: per una politica di cooperazione**
a cura di R. Aliboni - 1969 - Pagine 160 - L. 2.000.
12. **Partnership per lo sviluppo: organizzazioni, istituti, agenzie**
a cura di R. Gardner e M. Millikan - 1970 - Pagine 310 - L. 4.000.

Documentazioni

(in offset)

L'Italia e la cooperazione scientifica internazionale

(Atti della tavola rotonda Iai del maggio 1966) - Pagine 119 - L. 1.000.

Le armi nucleari e la politica del disarmo

(Quattro lezioni di F. Calogero, A. Spinelli, F. Cavalletti, M. Pivetti) -
Pagine 78 - L. 1.000.

Ricerca e sviluppo in Europa

Documenti e discussioni - L. 3.000.

La politica commerciale della Cee

(Atti della tavola rotonda Iai del 29 aprile 1967) - Pagine 154 - L. 1.000.

La politica estera tra nazionalismo e sovranazionalità

(Resoconto sommario del convegno Iai dell'1 e 2 marzo 1968) - Pa-
gine 80 - L. 500.

La fusione delle Comunità europee

(Atti del convegno Iai del 9 e 10 febbraio 1968) - Pagine 230 - L. 2.000.

Rapporto sullo stato della ricerca scientifica in Italia

(Ocse) - Pagine 190 - L. 1.000.

L'integrazione economica in Africa occidentale

(Atti della tavola rotonda Iai del 22 dicembre 1967) - Pagine 100 -
L. 1.500.

L'Università europea

Documenti e discussioni - Pagine 111 - L. 1.000.

Evoluzione delle economie orientali e prospettive degli scambi est-ovest

(Atti del convegno Iai del 21 e 22 giugno 1968) - Pagine 188 - L. 5.000.

Il trattato sulla non-proliferazione delle armi nucleari: problemi del negoziato di Ginevra

Documenti e discussioni - Pagine 189 - L. 1.500.

La politica energetica della Cee

(Atti del convegno Iai del 25-26 ottobre 1968) - Pagine 124 - L. 2.000.

Preferenze e i paesi in via di sviluppo

(Atti della tavola rotonda Iai del 10 settembre 1968) - Pagine 73 - L. 1.000.

Effetti delle armi nucleari: rapporti di esperti al Segretario Generale dell'Onu

Documenti e discussioni - Pagine 124 - L. 1.500.

Rassegna strategica 1968

(dell'Istituto di Studi strategici di Londra) - Pagine 130 - L. 1.000.

Les assemblées européennes

a cura di Chiti-Batelli - 1970 - Pagine 68 - L. 1.000.

Italo-Yugoslav Relations

(Atti del convegno Iai - Institute of International Politics and Economic del 29-30-31 maggio 1970) - Pagine 55 - L. 1.500

Periodici

Lo spettatore internazionale

Trimestrale in lingua inglese - Edizioni Il Mulino - Bologna - Abbonamento L. 10.000

Iai informa

Mensile dedicato alle attività e alle pubblicazioni dell'Istituto - Invio gratuito su richiesta.

L'Italia nella politica internazionale:

Anno primo - 1972-1973 - Pagine 626 - Edizioni di Comunità - L. 8.000.

Anno secondo - 1973-1974 - Pagine 744 - Edizioni di Comunità - L. 10.000.

Anno terzo - 1974-1975 - Pagine 635 - Edizioni di Comunità - L. 12.000.

Anno quarto - 1975-1976 - Pagine 581 - Edizioni di Comunità - L. 14.000.

Anno quinto - 1976-1977 - Pagine 569 - Edizioni di Comunità - L. 15.000

Anno sesto - 1977-1978 - Pagine 611 - Edizioni di Comunità - L. 18.000

Istituto Affari Internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. XLVIII

Walid Kazziha

ARABI E PALESTINESI. TRA CONFLITTO E CONVIVENZA

Nel libro che qui presentiamo, Walid Kazziha, un intellettuale palestinese, cerca di analizzare il ruolo dei palestinesi nella politica araba. Un primo saggio è dedicato alla questione nella sua generalità; un secondo capitolo si occupa della guerra libanese; il terzo capitolo e il quarto studio sono dedicati alle prospettive, in particolare alla luce dell'iniziativa egiziana per una pace con Israele.

Il quadro che emerge dalle analisi di Kazziha è quello di un'indissolubilità fondamentale fra la soluzione del problema palestinese e una svolta progressista nei regimi arabi.

È questa una tesi che può essere o meno condivisa. Tuttavia le analisi contenute in questo volume hanno il pregio di presentare sotto una diversa luce il complicato problema della politica interaraba e soprattutto quello della reale portata della questione palestinese. È semplicemente una questione nazionale, o è invece un più complesso problema legato al rapido sviluppo economico, sociale e politico dei paesi arabi? E in quest'ultimo caso, la prospettiva di un'entità autonoma palestinese da creare nelle terre occupate da Israele dopo la guerra del 1967, è una risposta sufficiente, o dobbiamo ricercare un nuovo assetto globale del Medio Oriente?

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 150, L. 5.000

Istituto Affari Internazionali

COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE N. XLIX

Gianni Bonvicini e Saverio Solari (a cura di)

I PARTITI E LE ELEZIONI DEL PARLAMENTO EUROPEO.

Interessi nazionali ed europei a confronto

Di partiti europei, anche se in senso improprio, si parla ormai da anni ed in modo particolare dalla creazione del Parlamento europeo. Ora che l'Assemblea di Strasburgo sarà eletta per la prima volta nella storia d'Europa a suffragio universale diretto, ci si chiede come e quando queste Confederazioni e movimenti politici usciranno dal chiuso delle loro organizzazioni transnazionali per assumere un ruolo piú efficace nella costruzione dell'Europa. Ma che cosa sono oggi le Confederazioni se non la somma di partiti politici nazionali provenienti dai paesi membri della Comunità? Quale è l'intensità degli interessi nazionali e quanto sono essi compatibili con la scelta europea che dovrebbe ispirare l'azione dei partiti europei? Questo studio, condotto dall'Iai all'interno di una associazione europea di istituti di ricerca, il Tepsa, analizza a fondo il comportamento dei partiti politici nazionali dei paesi membri della Comunità (con particolare riguardo ad Italia, Francia, Germania e Gran Bretagna), per stabilire quanto le esigenze interne finiscano per condizionare i loro orientamenti europei. Allargamento della Comunità, politica sociale ed economica, futuro dell'Europa nel campo della difesa e della sicurezza del continente sono i principali argomenti su cui si è misurata la volontà europeistica dei partiti. Le conclusioni non sono incoraggianti per quanto riguarda la futura coesione delle grandi Confederazioni europee. Tuttavia rimane ancora aperta la possibilità di sviluppi in senso positivo: essa è legata al ruolo che il Parlamento europeo, e le forze politiche ivi rappresentate, sapranno giocare dopo l'appuntamento elettorale del giugno 1979.

SOCIETÀ EDITRICE IL MULINO - BOLOGNA, pp. 136, L. 4.000

Istituto Affari Internazionali

PUBBLICAZIONI

Pubblicazioni de «il Mulino»

Tariffe di abbonamento
valide dall'inizio dell'anno

	Italia	Europa e Altri paesi
I. LO SPETTATORE INTERNAZIONALE	Lit. 10.000	Lit. 12.000
II. COLLANA DELLO SPETTATORE INTERNAZIONALE		

Formula di prenotazione per tutti i fascicoli pubblicati nel corso dell'anno con invio contro assegno di ciascun volume scontato del 30%.

Per ordini e abbonamenti:

Società editrice «il Mulino»
Via S. Stefano 6
40125 Bologna (c/c postale 15932403)

Pubblicazioni di «Edizioni di Comunità»

	Italia	Europa	Altri paesi
I. L'Italia nella politica internazionale 1976/77 Anno Quinto	Lit. 14.000	Lit. 16.000	Lit. 18.500

Per ordini:

Istituto Affari Internazionali
Viale Mazzini 88
00195 Roma

che provvederà ad inoltrare le richieste alle « Edizioni Comunità » di Milano.

Pubblicazioni dell'Iai

I. IAI INFORMA - gratuito a richiesta

Per ordini:

Istituto Affari Internazionali
Viale Mazzini 88
00195 Roma

La tematica del nuovo ordine economico internazionale, che i paesi in via di sviluppo hanno imposto all'attenzione nelle sedi politiche internazionali, richiede una risposta positiva non solo con prese di posizione nelle istanze multilaterali ma anche a livello bilaterale. Del resto, di un nuovo ordine non si discute soltanto: i ripetuti aumenti del prezzo del greggio e l'aggressività commerciale degli esportatori da alcuni paesi in via di sviluppo stanno già concretamente modificando la divisione internazionale del lavoro industriale. L'Italia deve quindi impostare una sua politica bilaterale di cooperazione industriale che serva al duplice scopo di appoggiare il processo di industrializzazione dei paesi in via di sviluppo e di evitare che esso abbia conseguenze disastrose per la nostra industria, la nostra occupazione, la nostra bilancia commerciale. A tal fine è necessario elaborare una strategia di cooperazione industriale che superi le concezioni limitative prevalenti in passato. Il compito di condurre questa attività è stato affidato, in forza della legge n. 38 del 9 febbraio 1979, al Dipartimento per la cooperazione economica del Ministero per gli affari esteri. La ricerca che pubblichiamo è una discussione di possibili linee per l'azione del Dipartimento anche alla luce dell'esperienza di alcuni paesi esteri.