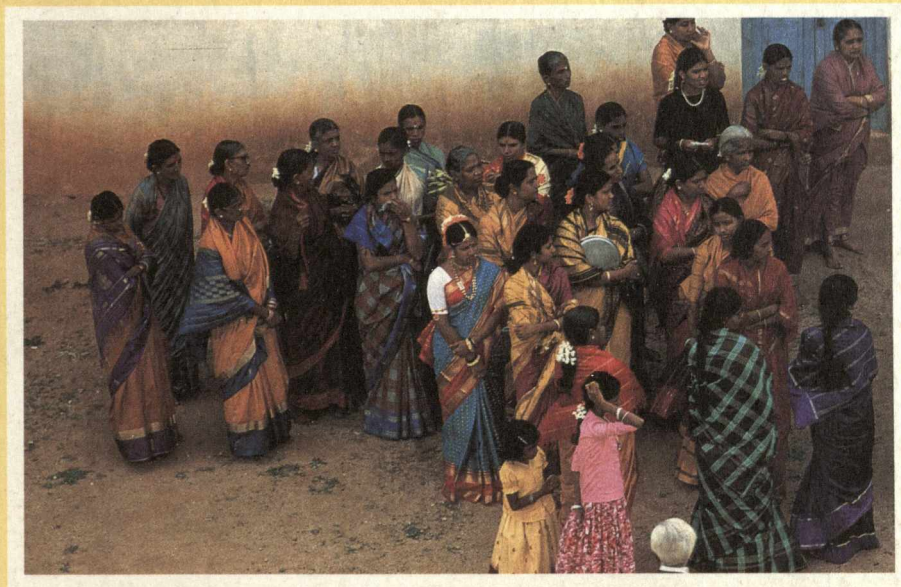


I DIVERSI SUD DELL'ECONOMIA MONDIALE

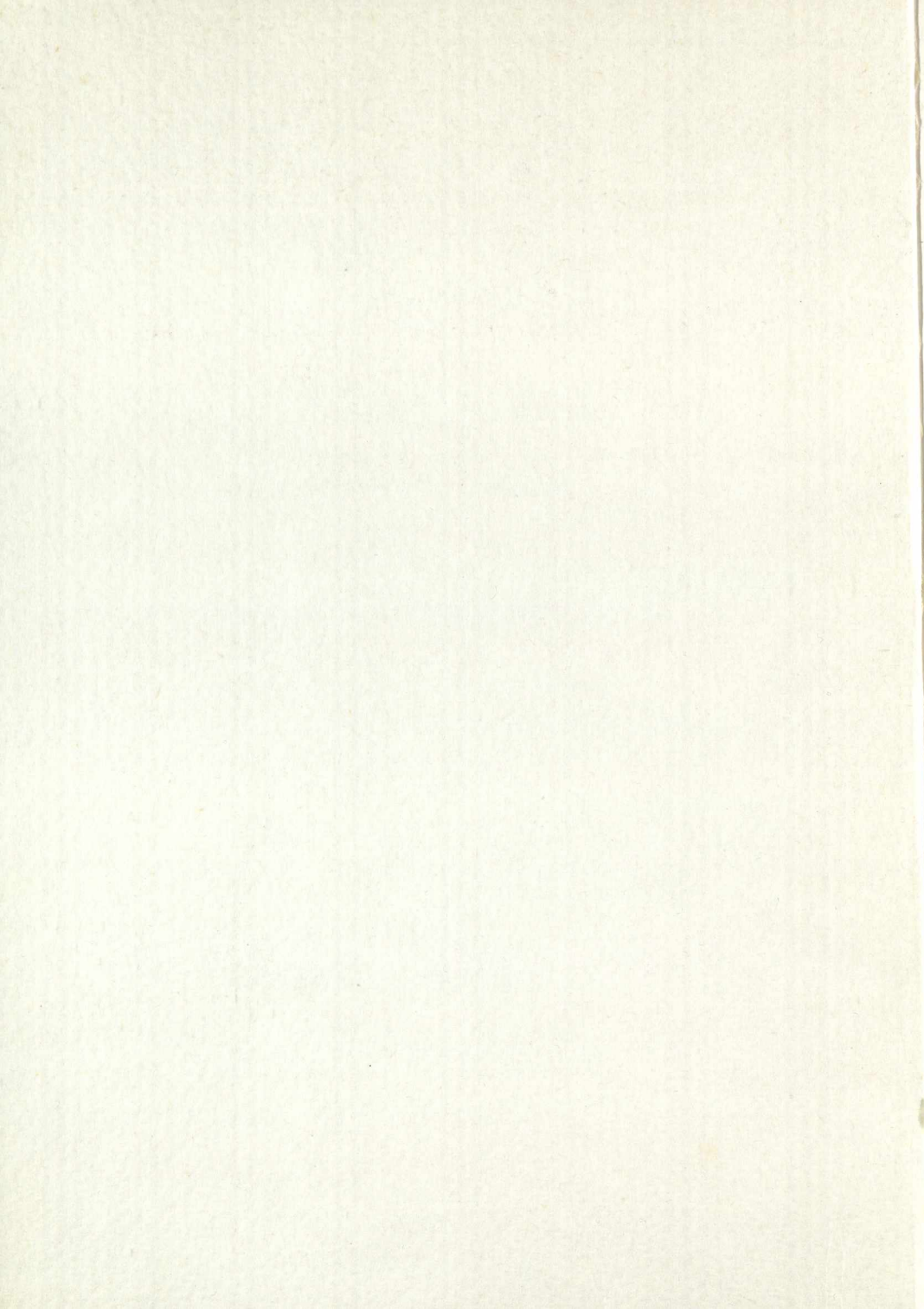
Classificazione, indebitamento e prospettive commerciali
dei Paesi in Via di Sviluppo

di Enrico Colombatto, Andrea Beltratti, Eva Bocchiola
con un saggio di Rudiger Dornbusch

Introduzione di Umberto Agnelli



*Edizioni della
Fondazione Giovanni Agnelli*



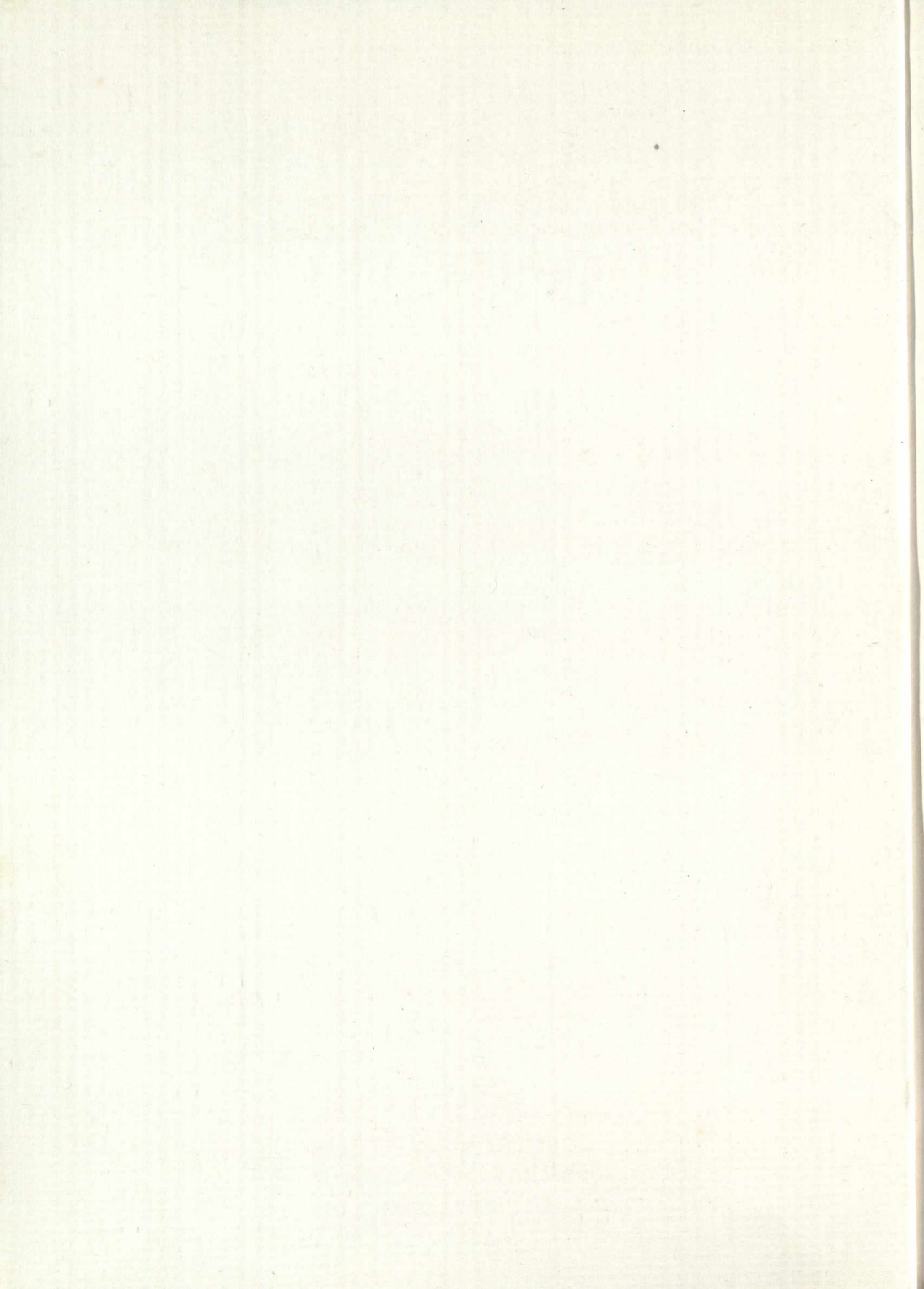
I DIVERSI SUD DELL'ECONOMIA MONDIALE

Classificazione, indebitamento e prospettive commerciali
dei Paesi in Via di Sviluppo

di Enrico Colombaro, Andrea Baltrati, Eva Boerchi, L.
con un saggio di Rudiger Dornbusch

Introduzione di Umberto Agnelli


Edizioni della
Fondazione Giovanni Agnelli



I DIVERSI SUD DELL'ECONOMIA MONDIALE

Classificazione, indebitamento e prospettive commerciali
dei Paesi in Via di Sviluppo

di Enrico Colombatto, Andrea Beltratti, Eva Bocchiola
con un saggio di Rudiger Dornbusch

Introduzione di Umberto Agnelli

Umberto Agnelli
INTRODUZIONE

Enrico Colombatto
INTRODUZIONE E SINTESI DEI RISULTATI

1. Gli obiettivi generali
2. Lo sviluppo effettivo del lavoro
3. Sintesi dei risultati
4. Alcune possibili implicazioni normative



**Edizioni della
Fondazione Giovanni Agnelli**

Colombatto, Enrico

I diversi sud dell'economia mondiale : Classificazione, indebitamento e prospettive commerciali dei Paesi in Via di Sviluppo / di Enrico Colombatto, Andrea Beltratti, Eva Bocchiola. Con un saggio di Rudiger Dornbusch. Introduzione di Umberto Agnelli . -

[Torino] : Fondazione Giovanni Agnelli, 1989 . -

XVI, 275 p. : grafici : 21 cm.

1. Paesi in via di sviluppo. Debiti internazionali. Classificazione.

Redazione editoriale e coordinamento di Edoardo Gai

Copyright © 1989 by Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli
Via Giacosa 38 - 10125 Torino

Il Saggio di Rudiger Dornbusch è stato tradotto da Chiara Lombardini

Sono vietate la traduzione e la riproduzione totale o parziale
in qualsiasi forma e con qualunque mezzo non autorizzate.

ISBN 88-7860-021-0

INDICE

Umberto Agnelli
INTRODUZIONE

p. XI

Enrico Colombatto

INTRODUZIONE E SINTESI DEI RISULTATI

- | | | |
|----|--|---|
| 1. | <i>Gli obiettivi iniziali</i> | 1 |
| 2. | <i>Lo sviluppo effettivo del lavoro</i> | 2 |
| 3. | <i>Sintesi dei risultati</i> | 3 |
| 4. | <i>Alcune possibili implicazioni normative</i> | 7 |

Andrea Beltratti

IL DEBITO IN VIA DI SVILUPPO

Introduzione

11

I. Aspetti descrittivi

1.	<i>Il problema del debito negli anni Ottanta</i>	p. 15
2.	<i>Dati di struttura reale</i>	16
3.	<i>Dati di struttura finanziaria</i>	18
4.	<i>Dati sul sistema bancario internazionale</i>	19
	<i>Appendice</i>	22

II. Aspetti macroeconomici

1.	<i>Introduzione</i>	31
2.	<i>I modelli intertemporali</i>	33
3.	<i>La scelta consumo/investimento</i>	34
4.	<i>Liquidità e solvibilità</i>	38
4.1.	<i>Un nuovo indicatore di solvibilità</i>	40
4.2.	<i>Un'applicazione: il debito sostenibile del Brasile</i>	42
5.	<i>Problemi di isteresi</i>	43
6.	<i>Isteresi e valutazione del debito</i>	45
7.	<i>Effetti recessivi internazionali</i>	48
8.	<i>Conclusioni</i>	49

III. Aspetti finanziari

1.	<i>I prestiti bancari ai PVS</i>	51
2.	<i>La selezione avversa</i>	53
3.	<i>La teoria di allocazione del portafoglio</i>	53
4.	<i>La diversificazione internazionale del rischio</i>	55
5.	<i>Le indicazioni provenienti dai modelli</i>	57
6.	<i>Un modello oligopolistico del sistema bancario</i>	59
7.	<i>Il contratto ottimo</i>	61

IV. Aspetti propositivi

1. <i>Elementi descrittivi</i>	p. 63
2. <i>I conflitti di interessi: aspetti interni e internazionali</i>	64
3. <i>Problemi distributivi</i>	65
4. <i>Le possibili strategie</i>	66
4.1. <i>La conversione del debito in titoli azionari</i>	66
4.2. <i>La cancellazione parziale del debito</i>	68
4.3. <i>Forme di ingegneria finanziaria</i>	69
4.4. <i>La creazione di un nuovo ente finanziario</i>	70
4.5. <i>I rapporti Sud-Sud</i>	71
5. <i>Un problema finanziario o un problema produttivo?</i>	72
6. <i>Conclusioni</i>	73
<i>Bibliografia</i>	76

Rudiger Dornbusch

I PROBLEMI DEL DEBITO DEI PVS 79

1. <i>Il problema</i>	80
2. <i>L'impasse</i>	84
3. <i>Le soluzioni</i>	86

Eva Bocchiola

LE PROSPETTIVE DEI PVS NEGLI ULTIMI ANNI DEL XX SECOLO

<i>Introduzione</i>	99
---------------------	----

I. Classificazione dei PVS 101

1. <i>Individuazione dei principali indicatori dello sviluppo economico e sociale di un Paese</i>	103
2. <i>Proposta di un nuovo metodo per la classificazione dei PVS: l'indice di sottosviluppo</i>	104

3. <i>Criteri applicativi del nuovo metodo per la classificazione dei PVS</i>	p. 112
3.1. <i>Cluster analysis</i>	115
<i>Appendici</i>	
Principali indicatori economici e sociali	120
Indice del sottosviluppo effettivo	153
II. Determinanti della direzione e della dimensione dei flussi d'export dei PVS e individuazione delle principali aree economiche	
1. <i>Argomentazioni teoriche in tema di commercio tra PVS</i>	157
1.1. <i>Le possibili forme di integrazione regionale: argomenti a favore e contro</i>	159
2. <i>La dimensione e la direzione dei flussi d'export dei PVS</i>	162
a) Verso i Paesi Industrializzati	162
b) Tra i PVS disaggregati per area	166
2.1. <i>Barriere agli scambi commerciali tra PVS</i>	169
3. <i>Composizione delle esportazioni tra i PVS, per area economica e categorie di beni</i>	170
4. <i>Suddivisione dei PVS in aree economiche, classificati in base all'indice di sottosviluppo</i>	176
a) PVS asiatici	178
b) PVS latino-americani	180
c) PVS africani e mediorientali	182
5. <i>Conclusioni</i>	183
III. Un'analisi «cross-countries» sui PVS	
1. <i>Motivazioni a favore e contro un'analisi «cross section»</i>	188
2. <i>Caratteristiche del modello di analisi</i>	190
2.1. <i>Aspetti metodologici</i>	191
a) Scelta della variabile dipendente	192
b) Scelta delle variabili indipendenti	193
c) Specificazione della relazione da stimare	199
3. <i>Valutazione dei risultati di aggregazione complessiva</i>	200

4.	<i>Valutazione dei risultati di aggregazione in gruppi</i>	
	a) PVS asiatici	p. 204
	b) PVS latino-americani	206
5.	<i>Conclusioni</i>	208
	<i>Appendice</i>	
	La costruzione delle serie storiche	211
	<i>Bibliografia</i>	216

Enrico Colombatto

IL COMMERCIO ESTERO
E LE POLITICHE DI SVILUPPO PER I PVS

I. Il commercio estero
in economie in via di sviluppo

1.	<i>Introduzione</i>	221
2.	<i>Il caso generale</i>	222
3.	<i>Le esportazioni di materie prime e di manufatti di prima trasformazione</i>	229
4.	<i>Le esportazioni dei manufatti: le strutture di mercato</i>	235
4.1.	<i>I risvolti per i PVS: il caso dei semilavorati</i>	237
4.2.	<i>I risvolti per i PVS: il caso dei beni per l'impiego finale</i>	242
5.	<i>In sintesi</i>	244

II. Export e crescita nei PVS

1.	<i>La scelta fra «import substitution» e «export promotion»</i>	247
2.	<i>La crescita di un PVS</i>	251
3.	<i>Le caratteristiche del commercio mondiale</i>	257
3.1.	<i>Gli aspetti geografici</i>	257
3.2.	<i>Le tipologie</i>	259
4.	<i>I PVS e il commercio internazionale</i>	262
5.	<i>I limiti dell'integrazione sui mercati dei beni</i>	270
	<i>Bibliografia</i>	274

IX
Y
204
208
211
214

Validazione del risultato di sviluppo in campo
a PVS
a PVS
Conclusioni
Appendice
La struttura della serie storica
Bibliografia

4
111
114
121
122
123

IL COMMERCIO ESTERO E LE POLITICHE DI SVILUPPO PER I PVS

I. Il commercio estero
in economia in via di sviluppo
Introduzione
Il caso generale
Le esportazioni di materie prime
e di manufatti di prima trasformazione
Le esportazioni dei manufatti in materia di tessitura
I vincoli per i PVS in caso di esportazione
I vincoli per i PVS in caso dei beni per l'autoconsumo
In sintesi

124
125
126
127
128
129
130
131
132
133
134
135
136
137
138
139
140
141
142
143
144
145
146
147
148
149
150
151
152
153
154
155
156
157
158
159
160
161
162
163
164
165
166
167
168
169
170
171
172
173
174
175
176
177
178
179
180
181
182
183
184
185
186
187
188
189
190
191
192
193
194
195
196
197
198
199
200
201
202
203
204
205
206
207
208
209
210
211
212
213
214
215
216
217
218
219
220
221
222
223
224
225
226
227
228
229
230
231
232
233
234
235
236
237
238
239
240
241
242
243
244
245
246
247
248
249
250
251
252
253
254
255
256
257
258
259
260
261
262
263
264
265
266
267
268
269
270
271
272
273
274
275
276
277
278
279
280
281
282
283
284
285
286
287
288
289
290
291
292
293
294
295
296
297
298
299
300
301
302
303
304
305
306
307
308
309
310
311
312
313
314
315
316
317
318
319
320
321
322
323
324
325
326
327
328
329
330
331
332
333
334
335
336
337
338
339
340
341
342
343
344
345
346
347
348
349
350
351
352
353
354
355
356
357
358
359
360
361
362
363
364
365
366
367
368
369
370
371
372
373
374
375
376
377
378
379
380
381
382
383
384
385
386
387
388
389
390
391
392
393
394
395
396
397
398
399
400
401
402
403
404
405
406
407
408
409
410
411
412
413
414
415
416
417
418
419
420
421
422
423
424
425
426
427
428
429
430
431
432
433
434
435
436
437
438
439
440
441
442
443
444
445
446
447
448
449
450
451
452
453
454
455
456
457
458
459
460
461
462
463
464
465
466
467
468
469
470
471
472
473
474
475
476
477
478
479
480
481
482
483
484
485
486
487
488
489
490
491
492
493
494
495
496
497
498
499
500
501
502
503
504
505
506
507
508
509
510
511
512
513
514
515
516
517
518
519
520
521
522
523
524
525
526
527
528
529
530
531
532
533
534
535
536
537
538
539
540
541
542
543
544
545
546
547
548
549
550
551
552
553
554
555
556
557
558
559
560
561
562
563
564
565
566
567
568
569
570
571
572
573
574
575
576
577
578
579
580
581
582
583
584
585
586
587
588
589
590
591
592
593
594
595
596
597
598
599
600
601
602
603
604
605
606
607
608
609
610
611
612
613
614
615
616
617
618
619
620
621
622
623
624
625
626
627
628
629
630
631
632
633
634
635
636
637
638
639
640
641
642
643
644
645
646
647
648
649
650
651
652
653
654
655
656
657
658
659
660
661
662
663
664
665
666
667
668
669
670
671
672
673
674
675
676
677
678
679
680
681
682
683
684
685
686
687
688
689
690
691
692
693
694
695
696
697
698
699
700
701
702
703
704
705
706
707
708
709
710
711
712
713
714
715
716
717
718
719
720
721
722
723
724
725
726
727
728
729
730
731
732
733
734
735
736
737
738
739
740
741
742
743
744
745
746
747
748
749
750
751
752
753
754
755
756
757
758
759
760
761
762
763
764
765
766
767
768
769
770
771
772
773
774
775
776
777
778
779
780
781
782
783
784
785
786
787
788
789
790
791
792
793
794
795
796
797
798
799
800
801
802
803
804
805
806
807
808
809
810
811
812
813
814
815
816
817
818
819
820
821
822
823
824
825
826
827
828
829
830
831
832
833
834
835
836
837
838
839
840
841
842
843
844
845
846
847
848
849
850
851
852
853
854
855
856
857
858
859
860
861
862
863
864
865
866
867
868
869
870
871
872
873
874
875
876
877
878
879
880
881
882
883
884
885
886
887
888
889
890
891
892
893
894
895
896
897
898
899
900
901
902
903
904
905
906
907
908
909
910
911
912
913
914
915
916
917
918
919
920
921
922
923
924
925
926
927
928
929
930
931
932
933
934
935
936
937
938
939
940
941
942
943
944
945
946
947
948
949
950
951
952
953
954
955
956
957
958
959
960
961
962
963
964
965
966
967
968
969
970
971
972
973
974
975
976
977
978
979
980
981
982
983
984
985
986
987
988
989
990
991
992
993
994
995
996
997
998
999
1000

II. Export e crescita nei PVS

La serie in campo istituzionale e export
La crescita in un PVS
La condizione del commercio mondiale
Gli aspetti geografici
Le tipologie
I PVS e il commercio internazionale
I limiti dell'indagine sui mercati per i PVS

181
182
183
184
185
186
187
188
189
190
191
192
193
194
195
196
197
198
199
200
201
202
203
204
205
206
207
208
209
210
211
212
213
214
215
216
217
218
219
220
221
222
223
224
225
226
227
228
229
230
231
232
233
234
235
236
237
238
239
240
241
242
243
244
245
246
247
248
249
250
251
252
253
254
255
256
257
258
259
260
261
262
263
264
265
266
267
268
269
270
271
272
273
274
275
276
277
278
279
280
281
282
283
284
285
286
287
288
289
290
291
292
293
294
295
296
297
298
299
300
301
302
303
304
305
306
307
308
309
310
311
312
313
314
315
316
317
318
319
320
321
322
323
324
325
326
327
328
329
330
331
332
333
334
335
336
337
338
339
340
341
342
343
344
345
346
347
348
349
350
351
352
353
354
355
356
357
358
359
360
361
362
363
364
365
366
367
368
369
370
371
372
373
374
375
376
377
378
379
380
381
382
383
384
385
386
387
388
389
390
391
392
393
394
395
396
397
398
399
400
401
402
403
404
405
406
407
408
409
410
411
412
413
414
415
416
417
418
419
420
421
422
423
424
425
426
427
428
429
430
431
432
433
434
435
436
437
438
439
440
441
442
443
444
445
446
447
448
449
450
451
452
453
454
455
456
457
458
459
460
461
462
463
464
465
466
467
468
469
470
471
472
473
474
475
476
477
478
479
480
481
482
483
484
485
486
487
488
489
490
491
492
493
494
495
496
497
498
499
500
501
502
503
504
505
506
507
508
509
510
511
512
513
514
515
516
517
518
519
520
521
522
523
524
525
526
527
528
529
530
531
532
533
534
535
536
537
538
539
540
541
542
543
544
545
546
547
548
549
550
551
552
553
554
555
556
557
558
559
560
561
562
563
564
565
566
567
568
569
570
571
572
573
574
575
576
577
578
579
580
581
582
583
584
585
586
587
588
589
590
591
592
593
594
595
596
597
598
599
600
601
602
603
604
605
606
607
608
609
610
611
612
613
614
615
616
617
618
619
620
621
622
623
624
625
626
627
628
629
630
631
632
633
634
635
636
637
638
639
640
641
642
643
644
645
646
647
648
649
650
651
652
653
654
655
656
657
658
659
660
661
662
663
664
665
666
667
668
669
670
671
672
673
674
675
676
677
678
679
680
681
682
683
684
685
686
687
688
689
690
691
692
693
694
695
696
697
698
699
700
701
702
703
704
705
706
707
708
709
710
711
712
713
714
715
716
717
718
719
720
721
722
723
724
725
726
727
728
729
730
731
732
733
734
735
736
737
738
739
740
741
742
743
744
745
746
747
748
749
750
751
752
753
754
755
756
757
758
759
760
761
762
763
764
765
766
767
768
769
770
771
772
773
774
775
776
777
778
779
780
781
782
783
784
785
786
787
788
789
790
791
792
793
794
795
796
797
798
799
800
801
802
803
804
805
806
807
808
809
810
811
812
813
814
815
816
817
818
819
820
821
822
823
824
825
826
827
828
829
830
831
832
833
834
835
836
837
838
839
840
841
842
843
844
845
846
847
848
849
850
851
852
853
854
855
856
857
858
859
860
861
862
863
864
865
866
867
868
869
870
871
872
873
874
875
876
877
878
879
880
881
882
883
884
885
886
887
888
889
890
891
892
893
894
895
896
897
898
899
900
901
902
903
904
905
906
907
908
909
910
911
912
913
914
915
916
917
918
919
920
921
922
923
924
925
926
927
928
929
930
931
932
933
934
935
936
937
938
939
940
941
942
943
944
945
946
947
948
949
950
951
952
953
954
955
956
957
958
959
960
961
962
963
964
965
966
967
968
969
970
971
972
973
974
975
976
977
978
979
980
981
982
983
984
985
986
987
988
989
990
991
992
993
994
995
996
997
998
999
1000

Umberto Agnelli
INTRODUZIONE

Il dibattito sulla promozione e la crescita dei Paesi in Via di Sviluppo (convenzionalmente detti PVS), che era stato vivacissimo negli anni Sessanta e Settanta, ha subito in questo decennio una indubbia caduta di tono: era un dibattito spesso molto ideologizzato ed è naturale che, a un certo punto, finisse per "avvitarsi su se stesso". Nello stesso decennio, dal 1979 all'83-84, Europa e Stati Uniti, che erano i veri grandi sponsor della cooperazione allo sviluppo, hanno attraversato il periodo "difficile" delle grandi ristrutturazioni, dell'alta inflazione, degli effetti del secondo shock petrolifero.

Questo periodo è finito da tempo, l'economia mondiale ha ripreso a funzionare a ritmi sostenuti. Ma le difficoltà di allora hanno lasciato il segno, evidente nella grande prudenza verso tutto ciò che può innescare processi incontrollabili, non importa se a livello nazionale o internazionale.

Non è dunque un'epoca particolarmente propizia ai "mega-progetti" di cooperazione allo sviluppo: possono riscuotere interesse solo iniziative molto concrete, specifiche, finalizzate.

Su tutta la tematica dello sviluppo grava poi il macigno della "questione debiti". Un problema che ha rischiato di destabilizzare il sistema finanziario mondiale e che tuttora è ben lungi dal trovare soluzioni praticabili e definitive: nonostante si siano cimentati i più celebri economisti mondiali, i governi, gli organismi internazionali.

Nel frattempo, a fronte di una caduta del dibattito sullo sviluppo, i paesi più avanzati hanno compiuto importanti passi in avanti sul terre-

no della cooperazione tra di loro. La cooperazione tra le grandi aree OCSE non è più un concetto astratto o un wishful thinking ma una realtà operativa, almeno sul terreno monetario e finanziario.

La discesa controllata del dollaro negli scorsi anni, il coordinamento sui tassi di cambio e di interesse dopo il "lunedì nero" della Borsa, sono il frutto di una cooperazione all'interno della Triade delle economie avanzate. Cooperare è possibile, dunque: e l'Occidente sa farlo. È una constatazione che può avere importanti riflessi sulle prospettive di rilancio del rapporto con i paesi deboli.

Una prospettiva di rilancio, in chiave anni Novanta, va comunque identificata. La caduta di tono del dibattito sullo sviluppo, infatti, non cancella il problema che certo si è modificato, nel corso di questo decennio, ma resta una delle sfide irrisolte del XX secolo: un problema morale, economico, politico.

Fino a non molto tempo fa, e ancora oggi in alcune frange più propense ai toni predicatori o apocalittici, prevaleva nel dibattito corrente una grande genericità e vaghezza nei concetti di base intorno allo sviluppo, o meglio al sottosviluppo. Sotto l'etichetta di terzo o quarto mondo si accomunava un po' di tutto, con una inevitabile confusione di prospettive ancora più pericolosa nel momento in cui si trattava di passare dalla discussione a forme di intervento.

È invece ormai necessario prendere atto definitivamente del fenomeno che gli anni Ottanta hanno soltanto evidenziato e accelerato, vale a dire lo sfilacciamento e la diversificazione dell'universo dei PVS. Lo stesso concetto di Paese in Via di Sviluppo può sembrare ormai una inadeguata definizione per realtà crescentemente differenziate. È chiaro, anche grazie alla presente ricerca, che i NICs e buona parte dei paesi OPEC non possono essere più considerati "paesi in via di sviluppo". Ma è altrettanto chiaro che sta emergendo un vasto mondo intermedio di paesi a crescita sostenuta, e che sull'altro lato esiste una categoria di paesi a sottosviluppo stabile, per i quali la stessa ipotesi di un processo di crescita in corso è fuorviante per eccesso di ottimismo.

Se perciò è una grossolana semplificazione, se non una caricatura della realtà, considerare genericamente ancora oggi il Terzo Mondo uniformemente alle prese con il problema della fame (che anzi sul piano della scarsità fisica potrebbe già oggi dirsi vinto), non va dimenticata la realtà di paesi, in Africa come in America latina, che non sono assolutamente in grado di innescare da soli processi di crescita. Le "buone notizie" che vengono dal rapido sviluppo di paesi come India o Cina non devono farci dimenticare la perdurante, tragica fragilità di tanti altri contesti non toccati dalla crescita differenziata degli anni Settanta e Ottanta;

né dobbiamo dimenticare il peso demografico che proprio i paesi a sviluppo economico più incerto hanno e avranno sulla scena mondiale.

Un altro cambiamento, questa volta di segno negativo, riguarda gli strumenti della cooperazione allo sviluppo. Negli anni Settanta i principali canali per lo sviluppo dei paesi cosiddetti emergenti erano tre: gli aiuti pubblici allo sviluppo, gli investimenti diretti delle imprese e i finanziamenti agli Stati per mezzo del sistema bancario internazionale, nella convinzione che gli Stati, anche se PVS, non potessero fallire.

Quest'ultimo canale si è sostanzialmente disseccato. Gli investimenti diretti delle imprese hanno subito i contraccolpi derivanti prima dalle grandi ristrutturazioni in patria, e successivamente dalla tendenza a rafforzare il business soprattutto sui mercati forti.

In pratica le condizioni finanziarie dei PVS sono tali che, oggi, per stimolare gli investimenti diretti delle imprese, occorre sempre più di frequente un collegamento con le politiche di aiuto pubblico allo sviluppo. Gli aiuti pubblici allo sviluppo, infatti, sono rimasti elevati: nel caso di alcuni paesi, come l'Italia, si sono decisamente accresciuti in questo decennio.

Gli anni Ottanta hanno però dimostrato che le politiche tradizionali degli aiuti allo sviluppo incontrano inconvenienti e limiti nel raggiungere con efficacia il loro obiettivo.

Oggi si sente spesso ripetere che gli aiuti pubblici allo sviluppo non servono. A mio avviso è un'opinione troppo drastica.

È tuttavia un fatto incontestabile che il rapporto costi/benefici dell'aiuto pubblico allo sviluppo si riveli non del tutto soddisfacente, perché gli aiuti finiscono in alcuni casi per giovare soprattutto alla sopravvivenza e al rafforzamento di oligarchie interne ai singoli paesi.

Le oligarchie, sia chiaro, sono essenziali nella fase di decollo di un paese arretrato. Ma esistono oligarchie che promuovono sviluppo e altre che invece bloccano l'evoluzione sociale ed economica dei loro paesi. Spesso queste ultime si avvalgono nelle bandiere dell'anti-capitalismo e della lotta alle multinazionali: ma la verità è che esse temono il cambiamento. E l'industria è cambiamento.

Una strategia di aiuti allo sviluppo deve quindi associare alla valutazione di opportunità politica, che oggi è l'unico parametro utilizzato, un secondo e non meno importante criterio: la "qualità" del destinatario.

Ovviamente non mi riferisco agli aiuti per far fronte a situazioni di emergenza, come carestie o calamità naturali. Mi riferisco agli aiuti finalizzati a mettere il paese ricevente in grado di "far da sé".

Mi sembra condivisibile la tesi sostenuta da questa ricerca: le politiche di aiuto in forma di "grant" (cioè di apporto finanziario puramente

e semplicemente gratuito) servono soprattutto nei confronti dei paesi più poveri, a condizione che siano controllate le loro effettive destinazioni.

Per quelli che si collocano già oltre la soglia dell'autosostentamento, gli aiuti pubblici possono validamente assumere la veste di un "pacchetto" di interventi di sostegno che comprenda non tanto donativi a fondo perduto, ma "grant" per la formazione, crediti cosiddetti "di aiuto" con tassi di interesse molto contenuti e con significativi periodi di dilazione nei rimborsi, volti a favorire gli investimenti dall'esterno e il rafforzamento delle componenti imprenditoriali interne, perché possano divenire partners locali delle imprese straniere.

In tale prospettiva assumono valore emblematico i crediti concessi al finanziamento di joint ventures.

L'esempio di Paesi come l'India e la Cina, che puntano ad avere investimenti e non aiuti a fondo perduto, e che per questa via stanno compiendo progressi sostanziali, è più che mai convincente. Lo stesso Brasile, pur con tutte le sue contraddizioni, aveva compiuto un notevole cammino nel periodo in cui si era maggiormente aperto agli investimenti stranieri e consentiva che gli utili fossero riesportati in misura significativa, e ha invece subito un'involuzione quando ha adottato le cosiddette politiche di "brasilianizzazione".

In sintesi, quanto è avvenuto negli anni Ottanta ha confermato che la chiave per lo sviluppo dei paesi deboli va ricercata nel grado di efficienza interna e nei rapporti che essi riescono a stabilire con l'economia reale della Triade OCSE.

Non a caso i NICs e gli aspiranti NICs asiatici si ispirano al modello giapponese.

Le previsioni ottimistiche sui rapporti economici Sud-Sud escono, invece, drasticamente ridimensionate.

I dibattiti sulla maggiore convenienza di politiche *export oriented* oppure sostitutive di importazioni, si rivelano insignificanti. La via puramente finanziaria dell'indebitamento si rivela di modesta efficacia per la crescita e di alto rischio tanto per i creditori quanto per i debitori.

La prima indicazione da ricavare per il futuro, a livello internazionale, sta nel riconoscimento dell'importanza della cooperazione finanziaria, soprattutto quando serve a rimettere in moto la cooperazione sul terreno dell'economia reale. Quando serve, cioè, a promuovere un rinnovato impegno delle imprese dell'area OCSE e ad aiutare i paesi riceventi ad adeguarsi alle esigenze di una moderna produzione e commercializzazione. Non solo in campo industriale, ma anche in campo agricolo (nel passato troppo spesso trascurato).

È opinione sempre più diffusa che si debba consolidare o addirittura azzerare il debito dei PVS. Ritengo che su questa strada si debba essere molto cauti: un parziale consolidamento "necesse est", ma i colpi di spugna sono pericolosissimi. Sarebbe come azzerare l'enorme debito pubblico italiano senza correggere i meccanismi che lo generano: servirebbe a ben poco, perché si riprodurrebbe. Anche un rinnovato impegno di investimenti delle imprese presenta dei rischi. Il primo rischio è che il rinnovamento socio-economico indotto dall'industrializzazione provochi, in non pochi Paesi emergenti, tensioni e conflitti sociali, come sta avvenendo in Corea. Ma è un rischio che si deve correre: perché è il rischio dello sviluppo.

Un altro rischio è che si ripetano fenomeni di industrializzazione selvaggia con gravosi costi sociali e ambientali. Questo secondo rischio va rigorosamente circoscritto: attraverso una negoziazione tripolare tra impresa, Stato di origine e paese "ospite", oppure nel quadro degli organismi internazionali tipo OCSE.

Si cita spesso, come esempio negativo di industrializzazione incontrollabile e inaccettabile, il caso dei piani di sfruttamento della regione amazzonica: episodi del genere non devono ripetersi. Ma occorre allora che siano gli stessi paesi avanzati a concordare con i paesi riceventi iniziative di salvaguardia sociale e ambientale il cui onere non può ricadere solo sui PVS.

Ricordiamoci che oggi le condizioni ineliminabili per assicurare lo sviluppo o crearlo "ex novo" sono tre: apertura dei mercati, cooperazione, negoziazione continua. Ciò vale nei rapporti tra le aree continentali forti della Triade, come nei rapporti economici con l'Est, come, infine, nei rapporti Nord-Sud.

In ogni caso senza rischi ci sono ben poche speranze per lo sviluppo dei PVS.

Quali indicazioni, quindi, ricavarne per una politica italiana anni Novanta di cooperazione allo sviluppo? Innanzitutto un'indicazione di metodo: il nostro Governo ha già ben presente che è dannoso riferirsi genericamente alla "nebulosa terzo mondo"; occorre tuttavia finalizzare ancor meglio ogni intervento secondo una scala di gradazioni e di articolazioni tale da rendere possibili operazioni di collaborazione industriale fino a un certo livello, mentre a livelli di maggiore ritardo siano attuate prevalentemente operazioni di assistenza e formazione tecnica di base.

Viviamo in un momento particolarmente importante per l'Occidente, in cui è diminuita la tensione internazionale e si aprono prospettive nuove nell'altra Europa.

Nella cultura politica italiana affiorano tre grandi tendenze: una che guarda soprattutto all'Africa e al Mediterraneo; un'altra che manifesta attenzione strategica soprattutto all'Europa dell'Est, e quella infine che privilegia i rapporti con l'America latina e soprattutto con i paesi di quell'area a forte presenza italiana.

Discutere quale area sia per noi più importante è sterile: graduare gli strumenti di intervento in modo differente (aiuti gratuiti, crediti misti, cooperazione industriale, scambi commerciali, scambi culturali) è invece costruttivo: una strategia unica, ma con diverse scansioni.

Il dialogo con i PVS deve infatti essere, allo stesso tempo, uno strumento per venire incontro ai loro e ai nostri interessi. I nostri interessi non sono solo economici: ad esempio, noi abbiamo un forte interesse allo sviluppo dei paesi nordafricani per contenere un'immigrazione che in prospettiva può assumere aspetti dirompenti per il nostro equilibrio demografico. Ma è un interesse comune anche alla Spagna e alla Francia: è con questi Paesi che dobbiamo discuterne. Ed è in Europa che dobbiamo trovare le risposte più adeguate. Dovremo insistere perché alla libera circolazione dei lavoratori si accompagni una comune politica degli ingressi, perché il problema è europeo ed europeo deve essere il regime giuridico adeguato a gestirlo.

Come ognuno vede, sono problemi e interessi ben diversi da quelli che entrano in gioco quando si parla di cooperazione con l'Argentina, il Brasile o l'URSS: tutti devono essere guidati, però, da una strategia unica, perché la cooperazione allo sviluppo significa una politica per gli aiuti, una politica per il nostro Paese, una politica per l'Europa.

Enrico Colombatto

INTRODUZIONE E SINTESI DEI RISULTATI

1. *Gli obiettivi iniziali*

Gli stimoli che la realtà dei Paesi in Via di Sviluppo (d'ora in poi PVS) offre al ricercatore sono molteplici. Naturalmente, essi vanno ben oltre la sfera puramente economica e, per i PVS, i nessi fra i nodi economici e quelli politico-sociali sono probabilmente più intensi rispetto a quanto osservabile per l'insieme delle economie industrializzate. Ciò pone una serie di problemi a coloro che, come gli autori di questo lavoro, intendono avvicinarsi ai temi dello sviluppo in modo parziale, ed evitare così le ambizioni — ma anche i limiti — di impostazioni interdisciplinari proponibili, semmai, solo in un secondo tempo.

Pur con le cautele suggerite dall'analisi parziale, i capitoli che seguono si propongono di perseguire essenzialmente due classi di finalità.

In primo luogo, si è cercato di individuare gli aspetti dello sviluppo che si prestano a un'analisi esclusivamente economica. È questo il caso, soprattutto, dell'indebitamento estero dei PVS, ove si possono ravvisare nodi di carattere finanziario da un lato, di efficienza allocativa dall'altro. Ma non sono state neppure dimenticate, sotto il profilo reale, le condizioni che regolano l'interazione fra crescita e apertura commerciale.

In secondo luogo, si è voluto porre in evidenza il limite della stessa analisi economica, cercando di individuare e quantificare i contorni del fenomeno PVS che sfuggono a tentativi di indagine parziali. È questo il caso per il concetto di sviluppo, che non può essere posto in corrispondenza con il solo prodotto interno lordo pro-capite o altre simili misure di capacità di produzione (o di spesa).

Per quanto riguarda infine le nostre ipotesi di lavoro iniziali, si ritiene doveroso ammettere che esse si sono rivelate eccessivamente ottimistiche e bisognose di una profonda revisione.

In effetti, in un primo tempo si riteneva di poter sviluppare uno sforzo in positivo, giungendo a proporre un insieme di suggerimenti — anche se subordinati al soddisfacimento di eventuali condizioni preliminari — per “sbloccare” l’attuale situazione di *impasse* che caratterizza l’insieme dei PVS. In particolare, ci sembrava che tale sforzo potesse essere esteso in due direzioni.

Sotto il profilo finanziario, si riteneva di poter trovare risposte persuasive nella modellistica sulle politiche ottime delle istituzioni finanziarie internazionali, nonché degli stessi PVS; per questi ultimi, fra l’altro, si sarebbero potuti forse immaginare schemi finanziari integrati (cioè soluzioni concordate e garantite da blocchi di PVS, non già da singoli paesi), con eventuali alterazioni negli attuali assetti istituzionali (si pensi, per esempio, al grado di convertibilità di molte valute PVS).

Sotto il profilo reale, invece, l’interesse principale era rivolto agli aspetti di integrazione commerciale. Si riteneva di poter accettare la tesi di crescita trainata da esportazioni — peraltro ampiamente accolta in letteratura — e di esaminare quindi eventuali opportunità per intensificare in misura significativa la partecipazione PVS nei flussi di commercio internazionale; flussi che avrebbero potuto avere come destinazione sia l’area industrializzata (cioè l’OCSE), sia altri PVS.

2. Lo sviluppo effettivo del lavoro

Nonostante l’apparente ragionevolezza e plausibilità di tali premesse, la ricerca qui presentata è in realtà la dimostrazione del loro graduale rifiuto, e quindi delle ragioni che ci hanno indotto a presentare un quadro non tradizionale della situazione PVS.

Come avremo modo di spiegare meglio fra breve, va tuttavia sin d’ora segnalato come l’originalità dei risultati qui proposti non vada individuata tanto nella novità delle idee, quanto nelle priorità assegnate ai singoli problemi. Per esempio, da più parti è già stato affermato come la soluzione del dilemma del debito PVS non possa essere del tutto indolore per il sistema finanziario internazionale; qui si sostiene invece che la soluzione può essere rinviata ancora a lungo, ma che essa avrà necessariamente conseguenze gravi per una parte significativa del mondo bancario e/o dei PVS stessi. In altri termini, non sembrerebbe avere molto fondamento il tentativo di ricercare vie di uscita “concordate”

(fra banche e PVS stessi) nella speranza di limitare i danni. Inoltre — ed è ancora un esempio — è nota la tesi secondo cui gli squilibri interni dei PVS, anche di natura politica, sono fra i maggiori freni al loro sviluppo; qui si sostiene invece che tali squilibri sono in realtà la causa di gran lunga più importante del mancato sviluppo, e che quindi è illusorio sforzarsi di cercare soluzioni in contesti — si pensi ai problemi dello scambio commerciale Nord-Sud o Sud-Sud — esterni al singolo PVS.

3. Sintesi dei risultati

Ciò premesso, si esamini ora brevemente lo schema della ricerca.

Il problema PVS nel suo insieme è stato interpretato in termini di mancato sviluppo, o comunque di sviluppo insufficiente. Non c'è dubbio che, così espressa, si tratta di un'interpretazione soggetta a critiche, dal momento che la crescita di tali paesi è lungi dall'essere un fenomeno omogeneo. Se infatti la crescita è sicuramente stagnante per numerosi PVS dell'Africa o dell'America Latina, non altrettanto può dirsi per certi PVS asiatici. E le stesse perplessità si pongono, ovviamente, per un singolo PVS considerato in archi temporali diversi. Ciò nondimeno, il caso di PVS a crescita soddisfacente e continua può essere considerato un'eccezione, e comunque confinato ad aree geografiche circoscritte. Ci è pertanto sembrato plausibile formulare la questione nei termini sopra accennati.

3.1 In questa cornice ci si è allora interrogati sulla formulazione di un'ipotetica "ricetta di sviluppo". Le opzioni in tal senso, a nostro avviso, si differenziano a seconda dell'esistenza o meno di una sorta di strozzatura finanziaria, dettata dalla scarsità di risparmio interno e/o di riserve valutarie con cui far fronte alle necessità (soprattutto iniziali) di infrastrutture e di beni strumentali.

Distinzioni in tal senso, tuttavia, hanno un significato solo se esiste un'effettiva possibilità di ricorso, da parte di un PVS, a risorse finanziarie esterne. Lo studio di tale possibilità costituisce la prima parte di questo volume ove sono analizzati i termini della questione sia da parte degli eventuali debitori (i PVS), sia dal punto di vista degli eventuali creditori (le banche OCSE).

Per quanto riguarda il primo aspetto, la chiave di lettura obbligata dell'indebitamento dei PVS risulta essere non lo sviluppo, bensì la crisi nella bilancia dei pagamenti. Da un lato, infatti, vi è una correlazione molto debole fra indebitamento e crescita; inoltre, il rimborso netto del

debito fino a oggi ha avuto luogo attraverso la compressione della domanda interna e quindi delle importazioni, non attraverso maggiori flussi di esportazioni. In altri termini, la via del finanziamento esterno dello sviluppo appare impraticabile. Ciò trova del resto conferma nel fatto che oggi tende a prevalere, nei confronti dell'indebitamento, l'attribuzione di una funzione di emergenza in presenza di shock imprevisi sulle riserve valutarie.

Per quanto riguarda invece il secondo aspetto, la forte propensione delle banche a concedere crediti nel corso degli anni Settanta, pur se a volte razionale per il singolo istituto, è stata certamente un errore per il loro insieme; e ciò anche se i PVS interessati si fossero rivelati debitori più affidabili. La lezione è stata comunque appresa e non a caso oggi si assiste a un forte ridimensionamento nell'erogazione di fondi ai PVS da parte delle banche.

In sostanza, entrambi i punti di vista pongono in evidenza come nel breve e nel medio termine non vi siano le premesse per un finanziamento esterno dello sviluppo, a meno che — naturalmente — non si tratti di aiuti senza rimborso. Al più, si potrà ricorrere a finanziamenti esterni per far fronte a momentanee crisi di riserve valutarie; ma il credito per lo sviluppo è tutt'altra cosa.

Di conseguenza, la discussione sulle opzioni finanziarie per lo sviluppo diventa priva di significato, poiché in ogni caso è precluso — o quanto meno fortemente limitato — il ricorso al mercato dei capitali.

In questa luce la soluzione ai problemi ereditati dal passato è stata ravvisata in una rapida trasformazione del debito a breve e medio termine in debito a lungo e lunghissimo termine, a cui affiancare una graduale e decisa riduzione del peso degli interessi. Questa non è peraltro l'unica soluzione ipotizzabile; il contributo di Dornbusch va appunto letto come un'alternativa possibile e altrettanto persuasiva.

3.2 Il problema quindi si restringe; in particolare, l'analisi delle strategie di sviluppo dei PVS si identifica con le possibilità degli stessi PVS di dare avvio a sentieri di crescita autonoma, senza ricorrere a sostegni esterni.

Ne segue che, nella seconda e terza parte, proprio a causa delle indicazioni offerte dall'analisi delle politiche finanziarie, la ricerca muta radicalmente di impostazione. Dall'analisi finanziaria si passa all'analisi reale, e l'accento si sposta dalle opportunità di interazione Nord-Sud alle possibilità di sviluppo con autosostentamento.

In particolare, si tratta di esaminare se esistano (I) diversi tipi di sottosviluppo, i quali a loro volta potrebbero suggerire soluzioni differen-

ziate, e (II) tipologie particolari di esportazioni, le quali potrebbero suggerire strade di crescita sostenute dalle esportazioni stesse.

I capitoli centrali dello studio sono prevalentemente dedicati all'argomento *sub* (I), in relazione alla scarsa applicabilità dei convenzionali indicatori dello sviluppo ai casi in esame; tali indicatori, infatti, si basano sul prodotto interno lordo pro-capite, la cui unità di misura si rivela spesso arbitraria per i PVS. In ogni caso, poi, gli indicatori del Pil non riflettono adeguatamente né gli squilibri interni, né le carenze infrastrutturali (entrambi elementi significativi di arretratezza e di freno alla crescita).

Si giunge così alla formulazione di un nuovo indicatore di sviluppo, il quale esclude l'esistenza di aree geografiche differenziate sotto questo punto di vista: il grado di omogeneità dello sviluppo risulta sostanzialmente uguale in Africa, in America Latina, in Asia. Per contro, risulta plausibile una suddivisione della comunità PVS in tre grandi categorie: i NICs e alcuni paesi OPEC (nessuno dei quali in realtà può essere considerato un PVS vero e proprio), i PVS mediamente arretrati, i PVS per i quali sembra azzardato perfino parlare di sviluppo.

L'analisi successiva si concentra appunto sulle due ultime classi e, con riferimento a esse, l'approfondimento degli aspetti *sub* (II) indica come, in una prospettiva di lungo periodo, la crescita dipenda in misura cruciale dalle capacità di esportazione. Queste dovranno avere come punto di riferimento costante i flussi verso l'area OCSE e, soprattutto, dovranno svilupparsi indipendentemente dai progetti di integrazione commerciale fra PVS; tali progetti, infatti, anche se coronati da successo, porteranno a risultati modesti, dal momento che il potenziale per un incremento degli scambi fra i paesi arretrati è assai scarso.

3.3 La terza parte della ricerca, infine, ha per scopo l'analisi della proponibilità in generale di schemi di crescita con autosostentamento imperniati su strategie commerciali, e quindi anche della proponibilità, oggi, di schemi di questo tipo per i due gruppi di PVS propriamente detti. In altri termini, se nella seconda parte si cercava di chiarire gli stessi concetti di crescita e di sviluppo, nonché i termini generali del "problema commerciale", negli ultimi capitoli si è trattato di impiegare quei concetti per definire il ruolo del problema commerciale nel contesto così delineatosi.

Ancora una volta, i risultati non incoraggiano atteggiamenti ottimistici. In primo luogo, perché la funzione di traino esercitata dall'export incontra un tetto nella produttività marginale del settore esportatore; e tale tetto, nel caso dei PVS, è solitamente molto basso. In secondo

luogo, perché l'integrazione commerciale fra PVS è destinata a risultati modesti, non solo in valore (a conferma di quanto osservato in precedenza), ma anche in qualità (dal momento che avrà per oggetto in prevalenza lo scambio di beni "deboli"). Sembra invece esistano spazi promettenti per programmi di integrazione fattoriale, sì da consentire il raggiungimento delle necessarie "masse critiche" in alcuni comparti selezionati. Ma in questo senso è altrettanto probabile che si incontrino barriere politiche non irrilevanti, come accade in tutti i casi ove occorre procedere a trasferimenti internazionali "equi" di fattori scarsi.

Si giungerebbe così ad avanzare dubbi rilevanti sull'opportunità di forzare le esportazioni al fine di creare migliori possibilità di sviluppo. Beninteso, ciò non significa che le esportazioni siano generalmente nocive ai fini della crescita. Significa però che il loro potere di traino potrebbe essere, per numerosi PVS, limitato (e addirittura controproducente).

Si è proceduto allora a una verifica empirica di tale tesi. A questo scopo ci si è dapprima interrogati circa la fondatezza della contrapposizione fra politiche di *export promotion* e di *import substitution*, contrapposizione che la tesi da noi sostenuta di fatto viene a negare. L'indagine dei dati relativi a un campione rappresentativo di PVS in effetti conferma che la variabile cruciale ai fini della crescita non è il grado di apertura, bensì il grado di sviluppo, secondo l'accezione definita nella seconda parte della ricerca. In altri termini, avrebbe effettivamente scarsa rilevanza la tradizionale contrapposizione fra *export promotion* e *import substitution*, mentre ben più importanti sarebbero da un lato il grado di sviluppo dell'economia (cioè la capacità di sfruttare in modo razionale le risorse disponibili), dall'altro la produttività delle risorse stesse: in particolare, al crescere del grado di sviluppo e della differenza fra sviluppo e produttività aumentano le opportunità di crescita. Non c'è dubbio che l'apertura commerciale può influire favorevolmente sull'una e sull'altra variabile; ma è altrettanto probabile che le distorsioni interne dei PVS oggi siano tali e tante da ridurre considerevolmente detta influenza. Occorre quindi non tanto considerare discriminanti per lo sviluppo le strozzature esterne (quali sono quelle commerciali), bensì agire per rimuovere quelle interne, assai più rilevanti.

A questo punto la ricerca sarebbe nella sostanza conclusa, anche se con indicazioni in prevalenza pessimistiche, dal momento che si sottolinea l'importanza di trovare soluzioni interne agli stessi PVS e l'irrelevanza di fondo di soluzioni concordate o quanto meno coordinate fra PVS e area OCSE.

Al tempo stesso, però, tali risultati aprono una serie di interrogativi

nuovi. A due di questi si può già ora tentare di offrire una risposta.

Per un verso, si impone una nuova valutazione degli attuali livelli di export PVS, dal momento che, come si è visto, non necessariamente "export è bello". Se infatti è opinione diffusa che l'attuale export PVS sia sottodimensionato, i nostri risultati non escludono che tali flussi possano essere addirittura sovradimensionati. Anche qui si è fatto ricorso all'analisi dei dati. È vero che il peso dei PVS nel commercio mondiale può essere considerato nell'insieme "adeguato", cioè pari a quanto le dimensioni delle economie PVS lascerebbero prevedere. Tuttavia, va anche considerato che tali economie sono meno efficienti (e quindi anche meno competitive in termini assoluti) rispetto al resto del mondo, e che inoltre esse subiscono notevoli discriminazioni protezionistiche, sia dall'area OCSE, sia dalla stessa area PVS. In altre parole, i PVS finiscono per esportare più di quanto ci si potrebbe ragionevolmente attendere, e la ragione di tale sovradimensionamento va individuata nella politica di export "forzoso" che caratterizza un numero davvero elevato di PVS.

In secondo luogo, rimane da sciogliere il quesito sulla suddivisione in due categorie dell'area PVS. Si tratta cioè di esaminare se ha senso sostituire alla tradizionale partizione fra PVS con *export promotion* e PVS con *import substitution*, la partizione fra PVS arretrati e PVS "molto arretrati", secondo quanto indicato nella seconda parte. Anche qui le indicazioni per il ricercatore sembrano incoraggiare una risposta affermativa. Emerge infatti una separazione piuttosto marcata fra gli uni e gli altri. Per i primi valgono le conclusioni prima enunciate, che anzi trovano ulteriori conferme. Per i secondi, invece, risulta molto difficile individuare meccanismi di crescita di un qualche tipo: ciò potrebbe indicare che per questi paesi il problema della crescita non si pone neppure: il loro grado di arretratezza sarebbe tale da impedire l'avvio di qualunque meccanismo virtuoso. In altri termini, il loro problema non è tanto la crescita, quanto la sopravvivenza.

4. Alcune possibili implicazioni normative

La nostra ricerca, dunque, preso avvio dal tentativo di individuare ambiti di interazione proficua fra Nord e Sud e fra Sud e Sud al fine di rendere la crescita PVS più rapida e sicura, si è tuttavia conclusa con la negazione dell'impostazione originaria.

Si è così giunti a osservare come, per un primo gruppo di paesi, obiettivo primario debba essere la progressiva razionalizzazione delle regole che determinano l'impiego delle risorse; tali regole, che oggi conducono

a distorsioni di rilievo, provocano sensibili squilibri nel tessuto economico dei singoli paesi, e sottraggono ingenti risorse che invece dovrebbero e potrebbero essere utilizzate per migliorare la dotazione infrastrutturale e la qualità del capitale umano.

Per un secondo gruppo di PVS, per contro, la questione si pone in termini drammatici, dal momento che mancano perfino le opportunità oggettive per avviare circuiti virtuosi di crescita; anche se la struttura degli impieghi fosse razionale sotto il profilo microeconomico.

È lecito allora interrogarsi sulle conseguenze normative di tali risultati. Si tratta cioè di valutare se, ed eventualmente in quale misura, gli atteggiamenti tradizionali dell'area OCSE nei confronti dello sviluppo debbano essere ripensati alla luce di quanto qui argomentato.

I suggerimenti da trarre sono differenziati, a seconda che si considerino i PVS della prima o della seconda categoria.

In generale, e con tutte le cautele proprie di qualunque generalizzazione, gli atteggiamenti OCSE nei confronti dei PVS del primo gruppo devono concentrarsi sul problema principale, che non è data dalla scarsità di risorse — reali o finanziarie —, bensì dalle deficienze microeconomiche.

Il lodevole e giustificabile desiderio di contribuire alla capacità di consumo nei PVS deve infatti essere distinto dalla volontà di accrescere le opportunità di crescita. Anzi, non si può neppure escludere, sotto il profilo teorico, che politiche di aiuti più o meno indiscriminati allontanino l'esigenza di provvedere a quelle profonde riforme nelle istituzioni PVS indispensabili per consentire l'efficiente impiego delle risorse. Paradossalmente, aiuti volti al miglioramento delle condizioni di vita talora possono inizialmente giovare al PVS ricevente (nel periodo di erogazione); ma possono anche ridurre il grado di sviluppo "globale" o comunque la dinamica, penalizzandone così la crescita futura.

Analogamente, non c'è dubbio che l'attenuazione delle barriere protezionistiche erette contro i flussi PVS indirizzati all'area OCSE o alla stessa area PVS possa generare effetti benefici, così per i paesi di origine come per i paesi di destinazione. È tuttavia opportuno non nutrire eccessive speranze sui risultati a cui tali attenuazioni possono condurre. Esse infatti devono essere utilizzate non tanto per espandere i flussi di esportazioni, quanto per rendere meno nocive le politiche *export oriented* (e forzate) che oggi contraddistinguono la maggior parte dei PVS.

Per quanto riguarda infine i PVS del secondo gruppo, si tratta di pensare a due tipi di compiti prioritari. Il primo è quello di garantire alle loro popolazioni la possibilità di sopravvivere; e ciò significa migliorare i progetti di aiuto attualmente in vigore, eventualmente con un maggior

controllo, da parte del paese donatore, sugli effettivi impieghi. Il secondo è quello di consentire il raggiungimento di un maggior livello di sviluppo globale, fino a quella soglia oltre la quale la crescita con autosostentamento diventa teoricamente possibile. In particolare, per quanto riguarda questo gruppo di PVS, vanno evitati gli sforzi OCSE quando esclusivamente indirizzati a elevare il tasso di crescita. Quest'ultimo non dipende né dalla realizzazione di strutture produttive, né da agevolazioni commerciali; i nodi vanno piuttosto cercati nella qualità del capitale umano e, forse soprattutto, in aspetti di politica interna. Applicare a questi paesi, anche se su scala e con modalità diverse, i criteri di aiuto tradizionali adottati per paesi sviluppati o quasi-sviluppati significherebbe quindi offrire sollievi temporanei, ma di scarsa rilevanza (o addirittura controproducenti) in termini di sviluppo e quindi di crescita.

Per riassumere, l'OCSE può allora proporsi tre tipi di interventi a favore dell'area PVS, a seconda che si intenda (I) raggiungere una migliore utilizzazione delle risorse disponibili, (II) far fronte a situazioni di emergenza, (III) elevare la base infrastrutturale e fattoriale (primaria). Per quanto si è detto poc'anzi, gli interventi *sub* (I) hanno senso in prevalenza per i PVS del primo gruppo, gli interventi *sub* (II) e (III) per i PVS del secondo gruppo.

Ed è evidente che i termini del problema non cambiano di molto se, anziché di OCSE, si parla di CEE o di Italia. Possono differenziarsi invece gli aspetti operativi, dal momento che quanto sopra discusso induce ad auspicare interventi a favore di singoli PVS, piuttosto che interventi di natura generalizzata, maggiore responsabilizzazione dei paesi donatori, minore emotività politica (può essere preferibile azzerare gli aiuti *sub* (I) e (III), se si è ragionevolmente certi che tali aiuti avrebbero destinazioni irrazionali). Si potrebbe così immaginare la costituzione di Agenzie per gruppi di paesi industrializzati, alle quali dare mandati molto precisi circa i PVS ritenuti di interesse, i criteri di valutazione a cui atenersi e, nell'ambito di questi ultimi, ampia libertà di azione sull'ammontare e sull'opportunità stessa delle singole erogazioni.

È tuttavia innegabile che le strategie di aiuto formulate secondo i criteri che nascono implicitamente o esplicitamente dai risultati di questa ricerca sono applicabili solo in un ambiente "neutro"; un ambiente che consenta piena libertà di scelta sulle strategie per il futuro. E non è certo questo il caso reale, ove la situazione debitoria di molti PVS costituisce un vincolo particolarmente severo, il cui rispetto può effettivamente richiedere forzature e distorsioni altrimenti evitabili.

In effetti, questa ricerca sostiene la tesi di non-solvibilità del problema del debito. Ciò perché — lo si è già accennato — gli errori commessi

da una parte e dall'altra nel corso degli anni Settanta sono stati tali da precludere qualunque via di uscita graduale. Il servizio del debito può ancora essere possibile (nel breve e nel medio termine), ma esso è talmente oneroso per i PVS che allora diventa insensato parlare di aiuto allo sviluppo. Ciò vuol dire che il primo impegno OCSE nei confronti dello sviluppo deve essere volto ad annullare — o comunque ridurre ai minimi termini — la questione finanziaria. L'efficacia di qualunque altro intervento sarà sensibilmente ridotta se prima non viene affrontato questo nodo cruciale.

La ragione principale per cui ciò non è ancora stato fatto è, evidentemente, il disaccordo su chi ne debba subire le conseguenze nell'area OCSE. Il dibattito al riguardo si pone su due piani distinti. Per un verso, si potrebbe argomentare che, poiché il problema del debito PVS è un problema che riguarda tutti coloro che vogliono aiutare tali paesi, l'onere della soluzione (cioè la cancellazione del debito stesso) deve essere ripartito su tutta l'area OCSE, indipendentemente dalla nazionalità dei creditori. Altri invece, naturalmente, ritengono che chi ha sbagliato debba pagare, senza ripartizione internazionale delle responsabilità. Inoltre, in parallelo, si pone il quesito sulla responsabilità delle banche creditrici, a cui sono riconducibili gli errori di valutazione commessi in passato. In altri termini — ed è un quesito rilevante soprattutto negli Stati Uniti — si tratta di stabilire in quale proporzione l'onere diretto della cancellazione del debito, all'interno dei singoli paesi OCSE, debba essere ripartito fra banche e collettività.

La cronaca economica di questi mesi sta già offrendo alcune risposte parziali a questi interrogativi. I risultati di questa ricerca non consentono di affermare se esse sono quelle ottimali; resta il fatto — e lo diciamo a nostra parziale giustificazione — che la loro natura in ogni caso non cambia le conclusioni qui suggerite ai fini di una futura politica di aiuto allo sviluppo.

Andrea Beltratti

IL DEBITO IN VIA DI SVILUPPO

Introduzione

Questo lavoro presenta un'analisi degli aspetti macroeconomici e finanziari relativi al problema dell'eccessivo indebitamento estero di alcuni Paesi in Via di Sviluppo (d'ora in poi PVS). La questione, per quanto studiata, merita attenzioni ulteriori perché il dibattito sulla questione non ha sinora prodotto una soluzione complessivamente soddisfacente. Gli effetti del problema del debito diventano più evidenti e più preoccupanti mese dopo mese, e coinvolgono un numero crescente di operatori e paesi. A volte si ha l'impressione che il problema sia circoscritto ai rapporti fra banche e paesi debitori. Si intende invece sottolineare, con le pagine che seguono, che la questione debitoria si sta allargando assai rapidamente, e riguarda ormai diversi operatori e diversi paesi, anche quelli non direttamente coinvolti nella mancata restituzione dei prestiti. Le imprese dei paesi creditori sono ormai direttamente coinvolte dal momento che le politiche economiche fino ad ora utilizzate per «gestire» il problema hanno creato una recessione di grande portata nei PVS, chiudendo mercati che fino a pochi anni fa sembravano essere alquanto promettenti per capacità previste di crescita. I paesi che non hanno prestatato fondi o che non hanno ricevuto prestiti dalle banche sono anch'essi coinvolti perché gli effetti di interdipendenza del commercio mondiale amplificano la crisi di domanda. L'economia mondiale si trova quindi in uno stato sub-ottimale, la cui percezione può forse sfuggire ad alcuni operatori dei paesi industrializzati (d'ora in poi PI) grazie allo sviluppo equilibrato che questi ultimi hanno attraversato negli ultimi quattro o cinque anni, ma che è in prospettiva alquanto pericoloso. L'indicazione

che emerge dal lavoro proposto nelle pagine seguenti può essere così sintetizzato: il problema del debito, anche volendo escludere gli aspetti di valutazione etica dell'impovertimento nel tenore di vita delle popolazioni dei paesi debitori, rappresenta una perdita netta di risorse per l'economia mondiale.

Proprio al fine di sottolineare le implicazioni di medio-lungo termine del problema del debito, il presente lavoro cerca di inquadrare la situazione congiunturale nell'ambito di modelli di lungo periodo. Ciò evidenzia che le politiche economiche utilizzate fino ad ora, che consistono essenzialmente in misure che frenano la crescita dei debitori per contenerne le importazioni e consentire il rimborso di una quota del debito, possono essere auto-distruttive nel medio periodo. Se contenendo la domanda aggregata si impedisce la crescita dello stock di capitale fisico e umano nei paesi debitori, si pongono le premesse per un periodo di recessione internazionale e per un ulteriore aggravamento del problema del debito. I paesi creditori devono abbandonare l'attuale miopica visione ristretta a pochi anni futuri, per rendersi conto che la soluzione del problema del debito potrà influenzare la domanda aggregata internazionale per molti anni a venire. Inoltre occorre collegare in maniera più stretta la questione relativa al libero scambio delle merci sui mercati mondiali e la necessità di rimborso del debito. Non si può certo pretendere che i PVS ottengano consistenti avanzi di parte corrente quando si chiudono i mercati con misure protezionistiche!

L'analisi che segue è divisa in quattro sezioni. La prima è descrittiva e fornisce una serie di dati che consentono di inquadrare il problema anche a livello quantitativo, evidenziando gli operatori maggiormente coinvolti. La seconda sezione si occupa degli effetti delle politiche economiche recessive sugli investimenti, ignorando distinzioni fra politiche fiscali e monetarie, e sottolineando invece le conseguenze generali delle restrizioni sull'accumulazione di capitale. La terza sezione si occupa degli aspetti finanziari, cercando di individuare alcune delle cause che possono avere favorito l'insorgere del problema, ma evidenziando altresì i motivi di interesse che i PI hanno nel mantenere rapporti con i PVS. La quarta sezione riporta le conclusioni del lavoro e una breve panoramica delle proposte che sono state avanzate in varie sedi per uscire dalla crisi. Il lavoro non presenta una nuova proposta specifica, ma sottolinea come, dal punto di vista teorico, la strada che sembra più opportuno seguire porti alla creazione di un ente finanziario che rilevi, in una prospettiva di lungo periodo, i crediti delle banche commerciali verso i paesi debitori. I problemi di politica interna e internazionale connessi alla ripartizione degli oneri di una riduzione del debito devono essere

affrontati nel contesto di un negoziato più generale, che contempli i provvedimenti relativi al libero scambio di merci assieme ai vantaggi e ai costi della riduzione o del posponimento del debito.

I. Aspetti descrittivi

Il problema del debito negli anni Ottanta

La prima fase del problema del debito risale all'agosto 1982, quando l'America annunciò la propria incapacità di pagare gli interessi sul debito estero presso varie banche internazionali. Tale annuncio tolse di colpo il sistema finanziario internazionale, e venne interpretato come un problema di liquidità, vale a dire come un'insufficiente disponibilità di cassa, facilmente risolvibile nel medio periodo. Per questo motivo il sistema bancario internazionale si dimostrò disposto a mettere uno il debito e con altri paesi che si trovavano nella stessa situazione, operando una crescita del PI forse in grado di riacquistare le capacità dei paesi indebitati, al punto tale da vanificare i programmi di riduzione.

Nella metà degli anni Ottanta ci si rese però sempre più evidente che le previsioni erano troppo ottimistiche, e che il ritmo di crescita del PI non sarebbe stato sufficiente a risolvere i problemi. Infatti allora una seconda fase, nella quale si attribuì la colpa del mancato risanamento alle politiche economiche degli stessi PVS, e si decise quindi di procurare nuovi finanziamenti soltanto in conseguenza dell'impegno a perseguire politiche economiche recessive e riforme strutturali per migliorare l'efficienza microeconomica. Il contenimento della domanda aggregata è senza dubbio coerente con gli obiettivi di breve periodo, in quanto provoca effetti immediati sulla bilancia delle partite correnti.

Si noti come questo cambiamento di approccio sia di per sé sufficiente

La relazione dei conti con l'estero di molti PVS è infatti migliorata in alcuni anni per le politiche fiscali di austerità.

... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio...

Primo al fine di... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio...

Il punto che... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio... di un certo tipo di politica di bilancio...

I. Aspetti descrittivi

1. *Il problema del debito negli anni Ottanta*

La prima fase del problema del debito risale all'agosto del 1982, quando il Messico annunciò la propria incapacità di pagare gli interessi sul debito contratto presso varie banche internazionali. Tale annuncio colse di sorpresa il sistema finanziario internazionale, e venne interpretato come un problema di liquidità, vale a dire come un'insufficienza temporanea di cassa, facilmente rimediabile nel medio periodo. Per questo motivo il sistema bancario internazionale si dichiarò disposto a trattare con il Messico e con altri paesi che si trovavano nella stessa situazione, sperando che la crescita dei PI fosse in grado di rilanciare le esportazioni dei paesi indebitati, al punto tale da sanare i problemi di liquidità.

Verso la metà degli anni Ottanta ci si rese però conto che le previsioni erano troppo ottimistiche, e che il ritmo di crescita dei PI non sarebbe stato sufficiente a risolvere i problemi. Iniziò allora una seconda fase, nella quale si addebitò la colpa del mancato risanamento alle politiche economiche degli stessi PVS, e si decise quindi di concedere nuovi finanziamenti soltanto in conseguenza dell'impegno a perseguire politiche economiche recessive e riforme istituzionali per migliorare l'efficienza microeconomica. Il contenimento della domanda aggregata è senza dubbio coerente con gli obiettivi di breve periodo, in quanto provoca effetti immediati sulla bilancia delle partite correnti¹.

Si noti come questo cambiamento di approccio sia di per sé sufficien-

¹ La situazione dei conti con l'estero di molti PVS è infatti migliorata sostanzialmente fino a mostrare posizioni di attivo.

te per distinguere la seconda fase dalla prima, dal momento che lo scopo di conseguire l'avanzo delle partite correnti è di consentire pagamenti di interessi e ammortamenti in misura superiore al flusso di nuovi prestiti concessi dagli intermediari finanziari. Da un certo punto di vista ciò potrebbe essere ritenuto equo: nel passato tali paesi hanno accumulato un debito che deve prima o poi essere rimborsato mediante un trasferimento inverso di risorse reali. Esistono però due modi per effettuare questo trasferimento: uno fisiologico, che dimostra come le risorse precedentemente prese a prestito sono state usate in modo positivo, e uno patologico, che testimonia sprechi non facilmente rimediabili. Nel primo scenario le esportazioni aumentano più delle importazioni perché le risorse sono state usate per creare capacità produttiva che serve a esportare i beni prodotti verso i paesi creditori. Nel secondo scenario si assiste semplicemente alla diminuzione delle importazioni, poiché le risorse non sono state usate a fini di investimento (o se anche sono state usate in tal modo, non esiste la possibilità di vendita dei prodotti all'estero), e diventa necessario contrarre i livelli di attività interna per servire il debito. Il sistema si assesta su un equilibrio meno gradito da tutti gli operatori.

La terza fase, individuabile nel periodo 1986-87, è contraddistinta dalla consapevolezza che tale equilibrio non può essere sostenuto a lungo, dal momento che non è possibile comprimere ulteriormente i livelli di vita dei paesi indebitati. Ci si comincia a rendere conto che l'unica soluzione duratura e soddisfacente consiste nella crescita della produzione, sia nei PI sia nei PVS. Ciò crea un conflitto di interessi all'interno dei paesi creditori, in quanto la comunità bancaria internazionale non intende cancellare dai propri bilanci il valore del credito, e decide anzi di adottare un atteggiamento meno permissivo nei confronti dei paesi debitori. Questo disaccordo si manifesta in modo netto: i flussi di nuovo credito ai paesi più indebitati si riducono praticamente a zero negli ultimi due anni; allo stesso tempo le maggiori banche americane decidono di accantonare nel bilancio una parte degli utili per far fronte alla diminuzione del valore capitale dei titoli finanziari rappresentanti crediti verso i paesi meno sviluppati.

2. Dati di struttura reale

Le tabelle 1, 2 e 3 (presentate alla fine di questa sezione) contengono alcuni dati relativi all'evoluzione finanziaria negli anni Ottanta di tre gruppi di paesi indebitati, fornendo evidenza empirica del processo di

aggiustamento in corso. L'onere che i paesi maggiormente indebitati hanno dovuto sopportare per affrontare un parziale riaggiustamento e il relativo costo in termini di mancata creazione di ricchezza, sono desumibili dal confronto della crescita del prodotto interno lordo in termini reali per le tre aree. I paesi che non hanno avuto problemi di debito estero sono infatti quelli che presentano il maggior aumento del prodotto. La differenza risalta soprattutto se considerata in termini pro-capite: i paesi africani hanno subito una riduzione del prodotto pro-capite di oltre il 5% dal 1980 al 1984, mentre quelli del piano Baker hanno subito addirittura una riduzione del 10% dal 1981 al 1984.

Allo stesso tempo il debito tende a crescere a ritmi meno elevati. Inoltre, come verrà meglio spiegato nel seguito, al rallentamento della crescita globale del debito si accompagna un mutamento nella struttura del debito: le componenti a breve termine e a destinazione privata sono sempre meno rilevanti, e lasciano spazio alle componenti a lungo termine e a quelle a destinazione pubblica o comunque garantite da organizzazioni statali. Quest'evoluzione è facilmente spiegabile in base alle varie operazioni di ristrutturazione dal 1982 a oggi. Il sistema bancario è stato forzatamente costretto ad allungare la maturità media dei propri crediti; addirittura, dalla fine del 1984 le ristrutturazioni sono diventate esplicitamente poliennali (sotto il nome di *multi-year-rescheduling-agreement*, o MYRAs)².

Un altro dato meritevole di commento è quello relativo alla quota di prodotto destinata agli investimenti, che si attesta per il secondo e terzo gruppo su valori estremamente ridotti, vicini al 17%, contro il 26% del primo gruppo. Questo è un segnale importante, perché dimostra che le modalità di aggiustamento hanno influito soprattutto sugli investimenti, e hanno minato la capacità produttiva futura.

Fra gli altri dati di interesse vale infine la pena soffermarsi sulla riduzione delle importazioni, che ha toccato in modo pesante il secondo e il terzo gruppo di paesi. I paesi del piano Baker hanno addirittura diminuito le loro importazioni di circa $\frac{1}{3}$ nel periodo considerato. Anche le esportazioni sono diminuite. L'entità del riaggiustamento è confermata dall'andamento della bilancia commerciale, che presenta surplus rilevanti, contro i deficit dei paesi che non hanno riscadenzato. I dati indicano quindi un grosso sforzo di trasferimento all'estero delle risorse, che si è attuato soprattutto contenendo il livello degli investimenti, e ipote-

² Questo processo di consolidamento implica anche che la classica distinzione fra credito a breve termine e credito a lungo termine riveste sempre meno importanza, in quanto il credito a breve che non può essere restituito alle banche diventa quasi automaticamente credito a lungo termine.

cando quindi la capacità di soddisfare i bisogni di consumo del futuro.

Nelle tabelle, i dati di natura finanziaria vengono accompagnati da indici (il rapporto debito/prodotto e debito/esportazioni) che misurano la relazione esistente fra struttura finanziaria e struttura reale. Le indicazioni fornite da tali quozienti sono senza dubbio utili, ma devono essere interpretate con cura. Si prenda ad esempio il caso di due paesi con lo stesso rapporto fra debito ed esportazioni. Il paese A usa il debito per finanziare gli investimenti, mentre il paese B lo usa per effettuare spese di consumo. È probabile che il paese A riesca a utilizzare gli investimenti e a tramutarli in maggiori esportazioni, abbassando così il proprio indice, ma solo dopo un certo numero di anni³. Un altro problema⁴ è rappresentato dall'influenza del tasso di cambio reale sul valore del prodotto interno lordo o sulle esportazioni. Una svalutazione in termini reali, per esempio, riduce il prodotto interno lordo misurato in dollari e quindi aumenta il valore del rapporto debito/prodotto. Allo stesso modo il rapporto fra debito ed esportazioni è sensibile a variazioni nel valore delle esportazioni, dovute a politiche del tasso di cambio o a variazioni nei prezzi sui mercati mondiali. Pur considerandone i molti limiti interpretativi, gli indici mostrano una situazione non molto soddisfacente. Il rapporto fra debito ed esportazioni per i paesi del piano Baker cresce da 1,67 a 3,38 dal 1980 al 1986, mentre l'analogo indice sale da 1,46 a 2,82 per i paesi africani. Il rapporto fra debito e prodotto interno lordo cresce da 0,31 a 0,48 per i paesi più indebitati, e da 0,36 a 0,68 per i paesi africani.

3. Dati di struttura finanziaria

Le tabelle 4 e 5 presentano alcune caratteristiche evolutive del sistema monetario internazionale, e dimostrano come la quota del credito di origine bancaria sia sempre meno rilevante nell'ambito dei fondi presi a prestito sui mercati internazionali. La componente che si sta rivelando sempre più importante è costituita dalle emissioni obbligazionarie effettuate direttamente dai prenditori di fondi. Tale fonte è cresciuta di quasi 10 punti percentuali negli ultimi 15 anni. Si sta cioè ripetendo sui mercati internazionali ciò che è già successo in molti mercati finan-

³ Per una trattazione formale dell'idea precedente, cfr. H. Kharas, "The Long Run Creditworthiness of Developing Countries: Theory and Practice", in *Quarterly Journal of Economics*, n. 99, 1984, pp. 415-39.

⁴ Cfr. R. Dornbusch, "Debt Problems and the World Macroeconomy", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2379, agosto 1987.

ziari interni, vale a dire un aumento dei contatti diretti fra debitori e creditori, che permette ai primi di ottenere un minore costo del denaro, e ai secondi di ottenere una maggiore remunerazione del capitale investito.

Questa situazione presenta conseguenze rilevanti sia per i paesi debitori sia per il sistema bancario. I paesi maggiormente indebitati, infatti, non hanno una reputazione che consenta loro di presentarsi come prenditori di fondi direttamente sui mercati internazionali, dove vigono condizioni altamente competitive, e non possono quindi sfruttare questa fonte per ridurre il costo marginale dell'indebitamento. Le banche, dal canto loro, si trovano di fronte a un processo di «selezione avversa», dal momento che i loro clienti potenziali sono proprio quelli che non sono in grado di sfruttare i vantaggi della collocazione diretta di obbligazioni a causa del loro rischio. Una dilatazione continua del credito a questo tipo di clienti comporterebbe quindi una crescita notevole del rischio del portafoglio, evoluzione altamente indesiderata vista la situazione attuale. Secondo la tabella 5, i paesi OCSE sono riusciti nel 1986 a collocare obbligazioni per un importo pari al 41% dei fondi globalmente raccolti, mentre la percentuale per i paesi indebitati si avvicina al 7%.

Le prospettive di tipo finanziario non sono quindi buone per i PVS, i quali si trovano nella posizione di non poter sfruttare occasioni di indebitamento particolarmente vantaggiose, e allo stesso tempo si vedono razionati dal sistema bancario. I dati dimostrano anche che i creditori privati sono effettivamente riusciti a ridurre la loro esposizione nei confronti dei PVS, a fronte di un aumento dell'esposizione da parte delle organizzazioni ufficiali. Infine, le tabelle 6 e 7 dimostrano che la crisi del debito è molto più circoscritta di quanto comunemente si pensi; mentre le 9 maggiori banche americane hanno un'esposizione pari a circa il 100% del loro capitale in Argentina, Brasile, Messico e Venezuela, l'esposizione delle altre banche americane è ridotta al 35% del loro capitale. Altri dati sulla struttura del credito bancario internazionale sono considerati nel prossimo paragrafo.

4. Dati sul sistema bancario internazionale

Il paragrafo precedente ha evidenziato la situazione esistente sui mercati internazionali, dove le banche commerciali tendono a non concedere ulteriore credito ai PVS, e dove i debitori dotati di buona reputazione (evidentemente le imprese e i governi occidentali) chiedono fondi direttamente alle unità risparmiatrici, contribuendo a un ampio processo in-

ternazionale di disintermediazione bancaria, a cui le banche hanno reagito tentando di aumentare i profitti derivanti dall'intermediazione in servizi finanziari quali i NIFs (*Note Issuance Facilities*), le *options*, gli *swaps*.

Non bisogna però trascurare che tale attività può comportare un aumento sostanziale del rischio dell'attività bancaria, in un momento già delicato per quanto riguarda la solvibilità delle aziende di credito. Diversi contributi teorici⁵ evidenziano la possibilità di effetti perversi delle regolamentazioni, specie di quelle sui livelli minimi di capitale sociale, che possono potenzialmente indurre le banche a intraprendere attività ancora più rischiose per mantenere una certa remunerazione del capitale. Tali contributi dovrebbero in qualche modo essere presi in considerazione in un momento in cui si sta discutendo l'opportunità di un aumento dei requisiti minimi di capitale delle banche, e di una armonizzazione internazionale, ponderando i diversi impieghi dell'attivo patrimoniale con diversi coefficienti di rischio. Tale provvedimento potrebbe essere controproducente, in quanto potrebbe indurre le banche a perseguire strategie aziendali che aumentino il livello dei profitti solo a scapito della qualità media del servizio bancario.

Fino a questo momento, comunque, le banche si sono costituite parte attiva del processo di *securization*, sia dal punto di vista della raccolta sia dell'impiego. Per quanto riguarda gli impieghi occorre infatti ricordare la crescente quota di attività fuori bilancio, che contribuisce alla remunerazione del capitale proprio senza incidere sul rapporto capitale proprio/attività. Un esempio è costituito dalle NIFs, che comportano l'impegno dell'azienda di credito a sottoscrivere in via residuale le emissioni di un certo operatore, nel caso in cui queste non incontrino il favore del mercato. A fronte di un impegno che non compare in bilancio, la banca può ottenere remunerazioni di vario tipo (commissioni, diritti vari). Anche dal punto di vista della raccolta, comunque, le banche sono state protagoniste, con l'emissione di obbligazioni a medio-lungo termine che riducono il *mismatch* attualmente esistente fra attività e passività, e contribuiscono così a riequilibrare la loro situazione patrimoniale.

Le tabelle 8, 9 e 10 riportano una serie di dati tratti dalla relazione annuale della Banca dei Regolamenti Internazionali. La prima tabella offre una indicazione circa il grado di volatilità che ha contrassegnato i prestiti delle banche ai PVS non-OPEC, già discussa nella introduzione. I flussi di impieghi verso tale gruppo, pari a 40 miliardi di dollari

⁵ R.J. Herring e P. Vankudre, "Growth Opportunities and Risk-Taking by Financial Intermediaries", in *Journal of Finance*, vol. XLII, 1987, pp. 583-99.

nel 1981, scendono a 20 nell'anno successivo, e a 8,5 del 1985. In particolare, i prestiti all'America Latina sono calati da 30 miliardi nel 1981 a 1,3 miliardi nel 1985, un blocco quasi totale del credito. La tabella 9 fornisce indicazioni sulla provenienza geografica dei prestiti, ed evidenzia la forte diminuzione degli impieghi delle banche statunitensi, che passano da 76 a 11 miliardi di dollari (flusso annuale). Tale disintermediazione, che si riscontra anche nel Regno Unito, è però controbilanciata dalla forte crescita delle banche giapponesi, che aumentano il flusso annuo di impieghi per più del 100%. In Europa si deve notare l'espansione della Germania, seguita da altri paesi, fra cui l'Italia.

La strategia di alleggerimento recentemente adottata dalle banche statunitensi, già citata nell'introduzione, consiste nell'aumento dell'accantonamento al fondo rischi (tab. 11). Sachs e Huizinga⁶ sottolineano come tali accantonamenti non portino direttamente ad alcun risparmio di natura fiscale, poiché le disposizioni legislative americane consentono una detrazione fiscale solo per accantonamenti eseguiti a fronte di perdite ben specifiche. L'accantonamento al fondo rischi è semplicemente un trasferimento a scapito delle attività degli azionisti; il vantaggio conferito alla banca consiste nella possibilità di mantenere inalterato il reddito di esercizio nel momento in cui saranno costrette a liquidare le loro attività finanziarie a un prezzo di mercato inferiore a quello nominale. Se si considera il rapporto fra capitale azionario e attività, non si riscontra alcun miglioramento negli ultimi anni (tab. 12)⁷.

⁶ J. Sachs e H. Huizinga, "U.S. Commercial Banks and the Developing Country Debt Crisis", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2455, 1987.

⁷ Diversa è stata la strategia delle banche giapponesi, che hanno trasferito i prestiti verso i PVS a una apposita società a un prezzo fortemente ridotto. In questo caso la svalutazione del prestito così operata può essere considerata una perdita e quindi sottratta al reddito fiscalmente imponibile. La nuova società attribuisce alle banche partecipanti quote del suo capitale, e trasferirà (eventualmente) nel futuro il pagamento ricevuto dai PVS alle banche sotto forma di dividendi. Operativamente l'iniziativa ha finora avuto un impatto limitato, avendo il governo permesso alle banche di trasferire al nuovo istituto un ammontare pari a circa il 2% dei crediti verso i PVS, che ammontano globalmente a circa 40 miliardi di dollari. La manovra ha quindi come obiettivo primario la ripartizione collettiva di una parte dei costi, tramite il risparmio di imposizione fiscale. Un ultimo cenno riguarda le banche italiane (tab. 13), che sembrano essere coinvolte nel problema in misura relativamente limitata.

Appendice

Tabella 1. Paesi che non hanno riscadenziato (miliardi di dollari, oppure numero indice, oppure variazione percentuale).

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Esportazioni	214,5	229,9	223,3	230,4	261,4	260,7	280,9	312,8
Importazioni	253,3	275,5	265,7	268,9	280,3	284,8	297,4	329,1
Bilancia com.	-38,7	-45,6	-42,7	-38,4	-18,9	-24,1	-16,5	-16,3
Bilancia cor.	-21,0	-30,8	-27,9	-27,4	-13,4	-17,0	-5,4	-5,9
Interessi netti	-18,2	-23,8	-26,0	-24,3	-27,6	-29,3	-29,4	-28,9
Ragioni di scambio	100,0	99,2	98,3	97,5	98,8	97,2	90,4	88,5
Invest./Pnl	28,1	27,1	26,8	26,3	26,4	26,8	26,5	26,2
Crescita Pnl reale	4,8	4,9	4,2	6,2	6,9	5,3	5,1	4,4
Crescita Pnl pro-capite	2,4	3,1	2,2	4,3	5,0	3,6	3,3	2,6
Indeb. est. netto	38,4	48,6	34,4	33,3	23,5	26,2	21,6	15,5
Debito totale	220	244	276	302	321	363	408	444
Debito/Pnl (%)	20,5	22,1	24,9	26,3	27,3	30,7	32,5	33,7
Debito/export (%)	79,1	81,1	92,8	100,0	96,3	109,2	114,0	112,4

Tabella 2. 15 paesi maggiormente indebitati (miliardi di dollari, oppure numero indice, oppure variazione percentuale).

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Esportazioni	127,1	126,1	111,5	111,1	123,4	119,2	98,6	101,5
Importazioni	122,7	133,6	108,3	82,8	80,2	78,4	75,7	83,3
Bilancia com.	4,4	-7,5	3,2	28,3	43,2	40,8	22,9	18,8
Bilancia cor.	-29,5	-50,3	-50,6	-15,2	-0,6	-0,1	-11,8	-14,0
Interessi netti	-25,1	-37,0	-45,5	-41,5	-46,0	-44,0	-38,2	-35,8
Ragioni di scambio	100,0	97,2	93,2	90,0	91,9	90,2	75,7	72,1
Invest./Pnl	24,7	24,5	22,3	18,2	17,4	16,5	16,8	17,6
Crescita Pnl reale	5,0	0,5	-0,4	-3,4	2,2	3,1	3,5	3,2
Crescita Pnl pro-capite	2,6	-1,6	-2,7	-5,5	-0,1	0,9	1,4	1,2
Indeb. est: netto	49,1	65,2	48,6	24,6	15,1	3,7	3,0	16,3
Debito totale	269	331	383	394	411	417	434	465
Debito/Pnl (%)	30,8	34,6	41,7	47,0	46,8	46,3	48,4	50,8
Debito/export (%)	167	201	270	290	272	284	338	350

Tabella 3. Africa a sud del Sahara (miliardi di dollari, oppure numero indice, oppure variazione percentuale).

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Esportazioni	23,8	21,3	20,0	19,7	21,3	20,6	21,2	22,4
Importazioni	27,5	26,6	24,3	21,4	20,4	19,9	22,1	24,4
Bilancia com.	-3,7	-5,3	-4,2	-1,8	1,0	0,7	-0,9	-1,9
Bilancia cor.	-8,4	-9,9	-8,6	-5,9	-3,5	-3,3	-5,9	-6,3
Interessi netti	-2,7	-3,0	-3,3	-3,1	-3,7	-3,8	-4,3	-4,8
Ragioni di scambio	100,0	94,4	90,6	92,0	96,2	93,8	82,6	76,9
Invest./Pnl	17,6	17,7	16,7	14,7	14,7	15,1	17,1	18,9
Crescita Pnl reale	3,0	2,4	-0,6	-0,7	2,0	3,0	4,0	3,2
Crescita Pnl pro-capite	-0,2	-0,5	-2,2	-3,6	-0,8	0,1	0,9	0,2
Indeb. est: netto	8,4	9,2	8,1	6,9	3,6	4,2	6,8	5,7
Debito totale	43,6	48,8	54,0	56,2	58,3	65,3	75,7	84,3
Debito/Pnl (%)	36,4	44,9	51,9	55,7	59,4	65,6	68,2	73,8
Debito/export (%)	146	181	214	227	223	257	282	294

Fonte: (per le tabb. 1, 2 e 3) FMI, *World Economic Outlook*, "Tendenze reali", 1987.

Tabella 4. Raccolta di fondi sui mercati finanziari internazionali per tipo di strumenti finanziari (miliardi di dollari).

	Obblig.	NIFs	Altri back-up	EuroCP	Garanzie non sott.
1972	11,2	8,6	—	—	—
1973	10,0	20,8	—	—	—
1974	12,3	28,5	—	—	—
1975	22,0	20,6	—	—	—
1976	34,6	28,4	—	—	—
1977	36,0	34,2	—	—	—
1978	37,3	73,8	—	—	—
1979	40,6	79,3	—	—	—
1980	39,7	81,0	—	—	—
1981	52,8	147,7	—	—	—
1982	75,5	103,4	—	—	—
1983	77,1	80,5	—	—	—
1984	111,5	67,2	3,5	6,0	—
1985	167,7	42,0	36,3	10,5	11,2
1986	226,4	47,8	21,4	5,6	55,6

Tabella 5. Raccolta di fondi sui mercati internazionali, divisione per gruppi di paesi (miliardi di dollari).

	OCSE	PVS non esportatori di petrolio
1972	12,4	3,1
1973	18,9	5,6
1974	25,9	8,2
1975	23,2	8,7
1976	37,5	12,9
1977	40,4	15,0
1978	62,2	27,1
1979	60,9	38,9
1980	74,2	30,0
1981	136,4	48,7
1982	121,8	37,2
1983	107,6	27,5
1984	149,5	28,6
1985	232,6	23,0
1986	341,8	15,1

Fonte: (per le tabb. 4 e 5) Organization for Economic Cooperation and Development, *Financial Market Trends*, New York, anni vari.

Tabella 6. *Crediti delle banche americane (milioni di dollari).*

	Prime 9 banche		Restanti banche	
	Pubblico	Altro	Pubblico	Altro
Argentina	3.961	1.966	1.677	920
Bolivia	41	3	34	18
Brasile	10.176	5.162	3.822	3.249
Cile	2.850	1.296	1.097	1.216
Colombia	968	560	236	384
Costa Rica	204	10	169	35
Rep. Dominicana	286	35	78	28
Ecuador	1.161	197	712	100
Gabon	34	10	3	0
Guatemala	28	7	14	30
Honduras	84	19	33	38
Costa d'Avorio	217	57	74	17
Giamaica	158	13	24	10
Liberia	24	493	5	126
Malawi	25	12	1	4
Messico	8.960	4.394	5.571	4.730
Marocco	405	282	65	140
Nicaragua	17	8	41	0
Nigeria	404	263	144	92
Panama	261	1.116	114	700
Perù	86	12	808	438
Filippine	2.611	1.092	942	462
Polonia	290	73	89	17
Romania	93	22	14	11
Senegal	20	2	6	0
Sudan	31	6	1	1
Uruguay	653	45	162	69
Venezuela	4.206	2.301	1.355	1.250
Yugoslavia	965	350	413	337
Zaire	8	4	1	0
Zambia	69	4	2	2
Totale	39.296	19.813	17.707	14.424
% del capitale	84	42	26	21

Fonte: (per le tabb. 6, 7, 11 e 12) Sachs e Huizinga, "U.S. Commercial Banks" cit.

Tabella 7. *Esposizione nei paesi debitori in percentuale del capitale delle banche.*

	Tutte le banche americane		
	1982	1984	1986
Tutti i PVS	186,5	156,6	94,8
America latina	118,8	102,5	68,0
Africa	10,2	7,7	3,2
	Prime 9 banche americane		
	1982	1984	1986
Tutti i PVS	287,7	246,3	153,9
America latina	176,5	157,8	110,2
Africa	19,3	14,3	6,0
	Altre banche americane		
	1982	1984	1986
Tutti i PVS	116,0	96,1	55,0
America latina	78,6	65,2	39,7
Africa	3,8	3,3	3,3

Tabella 8. *Flussi creditizi tra le banche dichiaranti alla BRI e gruppi di paesi (miliardi di dollari).*

Posizione delle banche verso	Flussi creditizi a cambio costante							Stock fine 85
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
Paesi OPEC								
attivo	7,2	7,9	4,2	8,2	9,8	-1,8	-1,1	110,2
passivo	37,4	41,9	3,2	-18,2	-13,1	2,3	6,9	159,9
netto	-30,2	-34,8	1,0	26,4	22,9	-4,1	-8,0	-49,7
PVS non OPEC								
attivo	35,3	38,9	39,9	19,8	12,2	10,4	8,5	349,6
passivo	12,3	4,0	9,5	4,6	10,3	19,8	3,1	177,3
netto	23,0	34,9	30,4	15,2	1,9	-9,4	5,4	172,3
Europa orientale								
attivo	7,2	6,8	4,8	-4,6	-1,2	-0,1	5,4	60,3
passivo	4,7	0,9	0,1	2,0	2,7	4,3	2,7	27,0
netto	2,5	5,9	4,7	-6,6	-3,9	-4,4	2,7	33,3

Tabella 9. *Flussi finanziari tra banche e singoli PVS (miliardi di dollari).*

	Flussi							Stock fine 85
	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	
Attività								
America latina	23,2	27,4	30,5	12,1	7,8	5,7	1,3	217,9
Medio Oriente	1,2	2,1	2,3	1,7	0,3	-0,3	-0,4	15,9
Africa	2,7	2,0	2,0	1,7	0,6	0,1	0,4	21,1
Asia	8,2	7,4	5,1	4,3	3,5	4,9	7,2	94,7
Totale attivo	35,3	38,9	39,9	19,8	12,2	10,4	8,5	349,6
Passività								
America latina	4,9	-0,9	4,7	-1,9	5,8	10,3	-1,1	67,9
Medio Oriente	1,7	2,7	1,5	1,8	-0,9	-1,5	1,0	22,0
Africa	1,8	0,7	0,6	-0,8	0,2	1,1	1,2	12,1
Asia	3,9	1,5	2,8	5,5	5,2	9,9	2,0	75,3
Totale passivo	12,3	4,0	9,5	4,6	10,3	19,8	3,1	177,3

Tabella 10. *Flussi nei vari centri bancari a tassi di cambio costanti (miliardi di dollari).*

Posizione delle banche situate in	Attività		Passività		Stock fine 85	
	1981	1985	1981	1985	Attività	Passività
Regno Unito	79,5	29,2	78,7	45,8	552,0	610,5
Francia	9,1	7,4	14,9	4,7	163,5	155,2
Lussemburgo	6,2	9,6	4,1	9,4	108,6	99,4
Germania	7,4	19,3	1,5	6,3	97,4	74,2
Svizzera	5,1	9,0	2,8	8,0	70,8	45,3
Italia	6,4	8,8	4,4	5,7	49,5	63,9
Europa	133,9	118,5	126,0	117,9	1.292,4	1.331,5
USA	75,7	11,2	38,3	38,2	424,4	365,5
Giappone	20,7	53,4	21,8	41,3	194,6	179,3
Totale	264,8	221,5	237,7	230,6	2.512,7	2.476,4

Fonte: (per le tabb. 8, 9 e 10) Banca dei Regolamenti Internazionali, anni vari.

Tabella 11. *Riserve nette in percentuale della esposizione verso i 4 paesi dell' America latina.*

Citicorp	27	Manufacturer's H.	14
BankAmerica	2	J.P. Morgan	14
Chase Manhattan	26	Chemical N.Y.	18

Tabella 12. *Capitale azionario in percentuale delle attività totali.*

	1981	1982	1983	1984	1985	1986
Citicorp	3,6	3,7	4,3	4,2	4,4	4,6
BankAmerica	3,4	3,7	4,2	4,3	3,8	3,8
Chase Manhattan	3,9	3,9	4,3	4,5	5,0	5,1
Manufacturer's H.	3,2	3,9	4,2	4,3	4,6	5,0
J.P. Morgan	4,5	4,6	5,7	5,7	6,3	6,6
Chemical N.Y.	3,5	4,1	4,5	4,9	4,9	5,1
Media	3,8	4,0	4,6	4,6	4,9	5,0

Tabella 13. *Esposizione delle banche italiane (miliardi di lire).*

Messico	1.400
Argentina	700
Venezuela	500
Brasile	440
Cile	170
Ecuador	70
15 paesi piano Baker	3.600

di cui 1.200 per BNL, 1.000 per Banco Roma, 700 per Comit, 200 per Credito Italiano.

Fonte: "Il Sole - 24 ore", giugno 1988.

Tabella 14. Una stima del debito sostenibile dal Brasile (milioni di dollari correnti).

Anno		Anno	
1964	- 16.693	1976	- 12.908
1965	- 24.674	1977	- 25.494
1966	- 22.906	1978	- 25.199
1967	- 15.280	1979	- 8.787
1968	- 19.028	1980	8.372
1969	- 10.674	1981	25.719
1970	- 5.286	1982	57.120
1971	- 11.754	1983	36.905
1972	- 23.543	1984	40.604
1973	- 32.472	1985	69.145
1974	- 14.379	1986	52.457
1975	- 15.149		

Fonte: elaborazioni dell'Autore su dati *International Financial Statistics, International Monetary Fund*, 1987.

Tabella 14 - L'andamento del debito estero in dollari (cont.)

Gruppo	anno	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Repubblica	1970	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Chile	1970	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000	23.000
Colombia	1970	23.100	23.100	23.100	23.100	23.100	23.100	23.100	23.100
Costa Rica	1970	8.787	8.787	8.787	8.787	8.787	8.787	8.787	8.787
Guatemala	1970	57.8	57.8	57.8	57.8	57.8	57.8	57.8	57.8
El Salvador	1970	23.119	23.119	23.119	23.119	23.119	23.119	23.119	23.119
Paraguay	1970	21.150	21.150	21.150	21.150	21.150	21.150	21.150	21.150
Perù	1970	26.302	26.302	26.302	26.302	26.302	26.302	26.302	26.302
Uruguay	1970	40.500	40.500	40.500	40.500	40.500	40.500	40.500	40.500
Venezuela	1970	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100	20.100
Altri Paesi	1970	124.000	124.000	124.000	124.000	124.000	124.000	124.000	124.000
T.P. Medio	1970	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2	2.2

Tabella 15 - L'andamento del debito estero in dollari (cont.)

Paese	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977
Algeria	100	100	100	100	100	100	100	100
Argentina	100	100	100	100	100	100	100	100
Bolivia	100	100	100	100	100	100	100	100
Burkina Faso	100	100	100	100	100	100	100	100
Cameroon	100	100	100	100	100	100	100	100
Canada	100	100	100	100	100	100	100	100
Chad	100	100	100	100	100	100	100	100
Colombia	100	100	100	100	100	100	100	100
Costa Rica	100	100	100	100	100	100	100	100
Cuba	100	100	100	100	100	100	100	100
Dominican Republic	100	100	100	100	100	100	100	100
Ecuador	100	100	100	100	100	100	100	100
El Salvador	100	100	100	100	100	100	100	100
Guatemala	100	100	100	100	100	100	100	100
Honduras	100	100	100	100	100	100	100	100
India	100	100	100	100	100	100	100	100
Indonesia	100	100	100	100	100	100	100	100
Iran	100	100	100	100	100	100	100	100
Italia	100	100	100	100	100	100	100	100
Jamaica	100	100	100	100	100	100	100	100
Jordan	100	100	100	100	100	100	100	100
Korea	100	100	100	100	100	100	100	100
Libya	100	100	100	100	100	100	100	100
Mexico	100	100	100	100	100	100	100	100
Nicaragua	100	100	100	100	100	100	100	100
Perù	100	100	100	100	100	100	100	100
Portugal	100	100	100	100	100	100	100	100
Qatar	100	100	100	100	100	100	100	100
Romania	100	100	100	100	100	100	100	100
Saudi Arabia	100	100	100	100	100	100	100	100
Senegal	100	100	100	100	100	100	100	100
Singapore	100	100	100	100	100	100	100	100
Sri Lanka	100	100	100	100	100	100	100	100
Sudan	100	100	100	100	100	100	100	100
Taiwan	100	100	100	100	100	100	100	100
Tanzania	100	100	100	100	100	100	100	100
Turkey	100	100	100	100	100	100	100	100
Uganda	100	100	100	100	100	100	100	100
U.S.A.	100	100	100	100	100	100	100	100
Yemen	100	100	100	100	100	100	100	100
Zambia	100	100	100	100	100	100	100	100
Zimbabwe	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Banca Mondiale, "World Development Report 1978", capitolo 2.

Fonte: "Il Sole" 24 aprile 1977.

II. Aspetti macroeconomici

1. *Introduzione*

Come si è visto nel capitolo precedente il debito dei PVS rappresenta un problema sempre più rilevante, poiché la situazione sta lentamente evolvendo verso una direzione non facilmente reversibile: il sistema finanziario internazionale è poco propenso a prorogare il finanziamento del debito esterno dei paesi più indebitati, e allo stesso tempo le prospettive di crescita dell'economia internazionale non tendono a migliorare. La recente evoluzione dell'economia mondiale, parzialmente favorevole alla soluzione del problema grazie a una certa ripresa produttiva e a una lieve diminuzione dei tassi di interesse, non è stata quantitativamente sufficiente a rilanciare il commercio internazionale in misura tale da riassorbire gli stock preesistenti di attività finanziarie. Allo stato attuale sembra difficile attendere miglioramenti rilevanti nella parte finale degli anni Ottanta, poiché gli Stati Uniti potrebbero perdere almeno in parte la dinamicità che li ha contraddistinti negli ultimi anni, mentre Giappone e Germania potrebbero non essere in grado o non voler assumere il ruolo di locomotive dello sviluppo.

Questo capitolo esamina gli aspetti macroeconomici del problema del debito. Il secondo paragrafo analizza i modelli di ottimizzazione intertemporale usualmente utilizzati nella letteratura per studiare il debito come risposta «ottima» di un paese di fronte a shock esterni. Il terzo paragrafo presenta un modello intertemporale che sembra meglio rispecchiare lo spirito del problema attuale, vale a dire la scelta consumo/investimento a fronte di un vincolo esogenamente imposto di rimborso

del debito estero, e che evidenzia i possibili effetti negativi di lungo periodo derivanti da una politica economica troppo restrittiva.

Il quarto paragrafo utilizza il modello intertemporale per distinguere fra problemi di liquidità e problemi di solvibilità, e il quinto paragrafo presenta una nuova metodologia econometrica per la misurazione della solvibilità. Dopo questa parentesi di tipo econometrico-applicato, il discorso macroeconomico riprende (sesto paragrafo) con una nuova critica ai modelli di lungo periodo precedentemente esposti, che non sono più validi in presenza di effetti di isteresi, vale a dire di situazioni in cui l'equilibrio di lungo periodo del sistema dipende dalle condizioni iniziali e dal cammino di disequilibrio seguito per passare dalle condizioni iniziali e quelle finali. Il paragrafo illustra quali sono le conseguenze della politica recessiva sul valore del debito dei PVS.

Il settimo paragrafo, infine, illustra alcuni canali di interdipendenza esistenti fra paesi creditori e paesi debitori, e sulla base di un semplice modello dimostra che l'interesse dei paesi creditori non viene sempre soddisfatto dalla richiesta di rimborso, essendo più opportuno bilanciare gli aspetti positivi, derivanti dal trasferimento di risorse, e quelli negativi, derivanti dalle minori esportazioni.

Le conclusioni riassumono gli aspetti di maggiore interesse emersi nel corso dell'analisi:

- i modelli di massimizzazione intertemporale sono utili per capire il problema, e possono essere estesi per incorporare un aspetto rilevante quale quello della scelta fra consumi e investimenti in presenza di un vincolo al rimborso del debito;
- tali modelli possono inoltre trovare un'applicazione econometrica che consente di misurare la solvibilità di un paese sulla base dei dati macroeconomici;
- un aspetto fondamentale che viene trascurato in tali modelli riguarda l'importanza dei periodi di transizione per determinare l'equilibrio di lungo periodo; in presenza di molteplici equilibri un grave shock, ad esempio una forte recessione, può spingere il sistema a spostarsi verso un equilibrio indesiderato, da cui risulta difficile uscire;
- un peso notevole deve essere dato agli aspetti di coordinamento internazionale.

Proprio quest'ultimo aspetto costituisce un'introduzione naturale all'esame degli aspetti finanziari del problema. La coordinazione internazionale è infatti più difficile quando coinvolge non solo paesi diversi, ma soprattutto operatori diversi all'interno dei singoli paesi. In determinati casi gli interessi di certi gruppi di operatori possono divergere in modo così sostanziale da causare danni aggregati di importanza note-

vole. Il conflitto fra sistema bancario e sistema produttivo viene analizzato nel terzo capitolo.

2. I modelli intertemporali

La letteratura recente tende ad analizzare il problema del debito dei PVS mediante un modello di allocazione intertemporale delle risorse. In base a tale modello l'accumulazione del debito può venire giustificata come uno strumento per rendere meno variabile nel corso del tempo il flusso del consumo perseguibile dalla collettività. Ad esempio, una diminuzione imprevista della produttività non deve necessariamente influire sul livello del consumo del paese: il tenore di vita può essere mantenuto acquistando all'estero le risorse che non è possibile produrre internamente. Ciò implica il conseguimento di un disavanzo della bilancia dei pagamenti, finanziato per l'appunto mediante l'aumento dei debiti verso l'estero. Una successiva variazione positiva della produttività può poi consentire di ottenere un avanzo della bilancia dei pagamenti sufficiente a rimborsare il debito estero.

Il vantaggio dell'apertura nei confronti di economie estere consiste quindi nella possibilità di utilizzare una parte delle risorse prodotte all'estero per il consumo, e nel poter seguire un cammino di sviluppo più stabile di quanto sarebbe possibile se il paese fosse costretto a consumare e investire solo le proprie risorse interne. Il problema di rimborso del debito può nascere come conseguenza di una serie di shock imprevisti alla produttività, o come inaspettata variazione di alcune variabili estogene importanti, quali il tasso di interesse. Occorre porre l'accento sulle parole «imprevisti» e «inaspettata», in quanto le variazioni attese influenzano le prospettive di produttività del richiedente dei fondi, e ne riducono la solvibilità intesa come capacità di rimborso del debito lungo un arco di tempo infinito.

È importante osservare che i vantaggi non sono limitati ai paesi debitori, poiché i creditori prestano fondi in modo del tutto volontario (in condizioni normali). In presenza di una programmazione intertemporale di consumo, è infatti ottimo rinunciare a una parte di consumo immediato per avere più disponibilità nei periodi successivi; da questo punto di vista, i paesi debitori contribuiscono al benessere dei paesi creditori tanto quanto questi ultimi sono utili ai primi.

Naturalmente esistono differenze fra il commercio di attività finanziarie che avviene fra operatori dello stesso paese, e commercio di attività fra diversi paesi, in quanto le garanzie legislative che proteggono

i creditori sono ben diverse. La letteratura ispirata da Eaton e Gersovitz¹ sottolinea che il commercio internazionale di attività finanziarie è possibile in quanto esistono costi connessi al mancato rimborso del debito, ad esempio derivanti dall'impossibilità di mantenere rapporti commerciali con altri paesi.

Quali sono le debolezze del modello per la specifica applicazione al debito estero dei PVS? Gli elementi fondamentali sembrano essere due. Il primo riguarda l'esclusione delle scelte di investimento, e del loro effetto sulla costituzione di futura capacità produttiva. Nella realtà la scelta consumo/investimento sembra invece essere una dimensione fondamentale del problema. Una delle accuse rivolte al processo di aggiustamento degli anni Ottanta riguarda proprio le conseguenze delle politiche recessive sulla scelta consumo/investimento. Il modello presentato nel paragrafo seguente si propone infatti di analizzare più a fondo questo problema, per evidenziare la razionalità di una scelta che privilegia il consumo a scapito degli investimenti in certe condizioni ambientali.

Il secondo elemento fondamentale è relativo all'orizzonte temporale considerato per le possibilità di rimborso, di solito pari a infinito. Nella realtà i creditori possono non ritenere soddisfacente una possibilità di rimborso in un periodo molto lontano di tempo, preferendo invece essere sicuri circa le possibilità di rimborso in un orizzonte più limitato. Il modello del paragrafo seguente cerca di inglobare anche questo aspetto. Un terzo elemento trascurato riguarda la covarianza dell'andamento della produzione fra il paese creditore e quello debitore: se questa cresce nel corso del tempo i problemi del debito si faranno più acuti. Questo aspetto è approfondito nel capitolo seguente, dedicato agli aspetti finanziari del problema.

3. *La scelta consumo/investimento*

Il modello proposto in questo paragrafo è una variante di quello di Obstfeld². Il consumatore ha orizzonte infinito, e deve decidere il livello di consumo di due beni, uno ottenuto all'interno, e un altro acquistato all'estero. Nel modello di Obstfeld non ci sono altri beni, e la serie delle dotazioni di bene per ogni periodo è esogenamente data. In questo modello invece la serie delle dotazioni è parzialmente endogena, perché

¹ J. Eaton e M. Gersovitz, "Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis", in *Review of Economic Studies*, 1981, pp. 289-309.

² M. Obstfeld, "Intertemporal Price Speculation and the Optimal Current-Account Deficit", in *Journal of International Money and Finance*, n. 2, 1983, pp. 135-45.

dipende dalla scelta, eseguita nel periodo iniziale, del livello di investimento di un certo bene, che può essere ottenuto soltanto dall'estero. Per semplicità si immagina che tale scelta avvenga una volta per tutte, all'inizio del periodo di pianificazione, e che influenzi la capacità produttiva per tutti i periodi successivi.

L'orizzonte del consumatore rappresentativo è pari a infinito, anche se i primi T anni hanno un'importanza notevole perché rappresentano il termine ultimo entro il quale il debito deve essere rimborsato. Ciò implica che la soluzione del problema avviene a ritroso: prima si determina la scelta ottima di consumo per gli anni da T a infinito, supponendo di avere già eseguito la scelta ottima di investimento iniziale. In un secondo momento si compie la scelta ottima di investimento, dato il cammino ottimo di consumo già scelto (ma pur sempre dipendente dal livello di investimento iniziale). Formalmente il problema relativo al secondo periodo di vita è:

$$\begin{aligned} \max V &= \int_T^{\infty} u(x_t) \exp(-\delta t) dt \\ \text{s. a} \quad &\int_T^{\infty} (y_t m_0^I - x_t) \exp(-rt) dt = 0 \end{aligned}$$

dove x è il bene di consumo prodotto all'interno, la cui dotazione è pari a y , mentre m_0^I rappresenta l'investimento effettuato nel periodo iniziale. Il vincolo di bilancio prevede che il valore attuale del consumo sia uguale al valore attuale delle dotazioni, in quanto si è in regime di autarchia e il debito è già stato rimborsato. La soluzione di questo problema fornisce una serie di scelte ottime di consumo e un valore di prezzo-ombra per il moltiplicatore del vincolo di bilancio. Poiché il bene viene ipotizzato essere infinitamente deperibile nell'ambito di un periodo, il problema per la seconda parte dell'esistenza dell'individuo ha una soluzione banale, che consiste nel consumare la dotazione non appena questa diventa disponibile. Nonostante ciò esiste un collegamento fra i due periodi temporali, poiché l'ammontare della dotazione disponibile dipende dall'investimento iniziale compiuto nel bene strumentale acquistabile all'estero.

Con la tecnica di soluzione della programmazione matematica si risolve prima il problema per il periodo successivo a T , ipotizzando di aver eseguito un investimento iniziale ottimo, per poi tornare al periodo iniziale. Nel caso attuale quindi il problema iniziale è equivalente a massimizzare la funzione di utilità per il periodo da 0 a T , assegnando un valore

V_T all'investimento iniziale, che corrisponde al valore attuale al momento T delle dotazioni disponibili per il periodo successivo a T . Quindi:

$$\begin{aligned} \max V &= \int_0^T u(x_t, m_t^c) \exp(-\delta t) dt + V_T(m_0^I) \exp(-\delta T) \\ \text{s. a} \quad \int_0^T \left[\frac{y_t(m_0^I) - x_t}{p_t^c} - m_t^c \right] \exp(-rt) &= B_0 + \frac{m_0^I}{p_0^c} \end{aligned}$$

Il problema per il periodo iniziale è concettualmente diverso dal problema per la parte finale della vita, per tre ordini di motivi: il vincolo di bilancio prevede che i surplus di parte corrente che si ottengono nei primi T periodi di vita debbano essere usati per rimborsare il debito estero iniziale B ; c 'è una scelta relativa all'acquisto dall'estero di beni di investimento m^I ; c 'è una scelta relativa al consumo di un bene che può essere ottenuto solo dall'estero (m^c) a prezzo p^c . Il vincolo di bilancio utilizza come numerario il prezzo del bene di consumo ottenibile dall'estero.

Il problema viene risolto ponendo uguali a zero le derivate prime rispetto al moltiplicatore di Lagrange Φ e alle tre variabili di scelta, vale a dire il consumo (anziché l'esportazione) del bene interno, l'acquisto all'estero del bene di consumo e del bene di investimento. Formalmente:

$$\begin{aligned} \frac{\partial V}{\partial x_t} &= \frac{\partial u}{\partial x_t} \exp(-\delta t) - \Phi (p_t^c)^{-1} \exp(-rt) = 0 \\ \frac{\partial V}{\partial m_t^c} &= \frac{\partial u}{\partial m_t^c} \exp(-\delta t) - \Phi \exp(-rt) = 0 \\ \frac{\partial V}{\partial m_0^I} &= \frac{\partial V_T}{\partial m_0^I} \exp(-\delta t) - \Phi \frac{\partial y_t}{\partial m_0^I} (p_t^c)^{-1} \exp(-rt) + \Phi (p_0^c) = 0 \\ \frac{\partial V}{\partial \Phi} &= \text{vincolo di bilancio} = 0 \end{aligned}$$

Le equazioni precedenti rappresentano risultati alquanto generali, validi per una qualsiasi funzione di utilità, e forniscono alcune indicazioni di tipo qualitativo, dimostrando che può essere del tutto razionale, in presenza di un vincolo temporale al rimborso del debito, tagliare la spesa di investimenti in beni acquisiti dall'estero. Questo taglio infatti non danneggia le possibilità di consumo di breve periodo, e influisce su quelle di lungo periodo solo nella misura in cui gli investimenti di oggi servono ad aumentare le dotazioni dei periodi futuri. Questo effetto negativo sugli investimenti è tanto più forte quanto minore il periodo temporale

entro cui deve essere effettuato il rimborso del debito. Si deve inoltre tenere presente un altro effetto, non facilmente descrivibile in un modello di ottimizzazione temporale quale quello ora presentato: gli investimenti possono essere utili solo nella misura in cui i mercati di sbocco per i prodotti sono ipotizzati essere recettivi. Nella misura in cui fenomeni keynesiani di carenza di domanda effettiva possono restringere il mercato finale, le motivazioni dell'investimento verranno a cadere.

Un esempio può illustrare meglio alcuni di questi aspetti; se la funzione di utilità è di tipo logaritmico si ottengono le seguenti funzioni di domanda:

$$\begin{aligned}x_t &= \alpha \Phi^{-1} p_t^c \exp(r - \delta) \\m_t^c &= (1 - \alpha) \Phi^{-1} \exp(r - \delta)\end{aligned}$$

dove α è il parametro della funzione di utilità che indica la preferenza per il consumo del bene interno, e dove Φ è pari a:

$$\frac{\int_s^T \exp(-\delta t) dt}{\int_s^T \frac{y_t(m_0^I)}{p_t^c} \exp[-r(t-s)] dt - B_s - \frac{m_0^I}{p_0^c}}$$

Quest'ultimo termine rappresenta l'utilità marginale della ricchezza, che dipende dall'entità del debito da rimborsare: maggiore il peso del rimborso, maggiore l'utilità della ricchezza, minore (dalle due formule precedenti) il livello del consumo del bene interno ed esterno. È anche interessante notare, come già osservato in precedenza, che una diminuzione di T , vale a dire del periodo entro il quale occorre rimborsare il debito, ha l'effetto di aumentare l'utilità marginale della ricchezza e quindi di diminuire il consumo. Ad esempio, l'utilità marginale della ricchezza nel periodo iniziale presenta la seguente derivata rispetto alla scadenza del rimborso T (ponendo, per semplificare i calcoli, $(y_t/p_t^c) = (y/p^c)$):

$$\frac{\exp(-\delta T) G - \int_0^T \exp(-\delta t) dt [(y/p^c) \exp(-rT)]}{G^2}$$

dove:

$$G = \int_0^T \frac{y}{p^c} \exp(-rt) dt - B_0 - \frac{m_0^I}{p_0^c}$$

Se inoltre si pone $r = \delta$ l'espressione precedente diventa:

$$(exp - \delta t) B_0$$

che dimostra come la derivata sia negativa.

Ciò significa che maggiori pressioni per ottenere il rimborso influiscono negativamente sul livello di consumo e di investimento dei paesi debitori.

Il modello proposto in questo paragrafo può anche essere interpretato in chiave leggermente diversa, per rispondere alla seguente possibile critica: dal momento che l'equilibrio autarchico prevale dal periodo T in poi, il paese debitore non ha alcun modo credibile di impegnarsi a ottenere gli avanzi di partite correnti dal periodo 0 al periodo T necessari per rimborsare il debito iniziale. Da un punto di vista strategico infatti la scelta ottima del paese indebitato comprende l'acquisto dei beni di investimento nel periodo iniziale, che possono essere utilizzati per avere una maggiore dotazione di beni anche per i periodi seguenti T , e la dichiarazione di insolvenza nell'istante immediato in cui iniziano gli avanzi di partite correnti. A loro volta, i creditori sceglierebbero di non vendere alcun bene strumentale. Si giungerebbe al ripudio del debito.

Per far fronte a questa critica basta pensare ai periodi successivi a T come momenti in cui è possibile commerciare con l'altro paese, ma con il vincolo di pareggio della bilancia delle partite correnti. In questo caso il paese debitore ha interesse a ottenere avanzi correnti fino a T , perché questi gli consentono la possibilità di futuri scambi commerciali, che sono graditi perché comportano la possibilità di consumo di un bene che è nella funzione di utilità, ma non può essere prodotto con le risorse interne. Il ripudio del debito si avrebbe solo nel caso in cui il suo valore fosse maggiore del valore attuale dei guadagni di utilità derivanti dal commercio internazionale.

4. *Liquidità e solvibilità*

Il modello del paragrafo precedente, oltre a evidenziare alcuni aspetti interpretativi interessanti, può essere usato come punto di partenza per una discussione dei concetti di liquidità e di solvibilità. Un paese può manifestare problemi nei flussi di pagamento internazionali quando è costretto a farsi carico di un nuovo debito per pagare gli interessi passivi e il rimborso del capitale sul debito preesistente. Ciò accade quando i flussi di cassa valutari ottenibili dalle esportazioni non sono suffi-

cienti. Il problema è definito di liquidità quando il paese può tornare a una situazione normale nel giro di poco tempo.

Sotto quali condizioni il problema di liquidità diventa un problema di solvibilità? Per rispondere a questa domanda è utile adattare il modello proposto nel paragrafo precedente secondo lo schema elaborato da Cooper e Sachs³, i quali definiscono in stato di solvibilità un paese che è in grado di pagare gli interessi passivi sul proprio debito per l'eternità. Un paese che promette in modo credibile di pagare una certa somma per l'eternità può essere considerato come un soggetto che vende un'obbligazione il cui valore è pari al valore attuale dei flussi monetari scontati al tasso di interesse usato per calcolare il servizio sul debito. Nel caso di un'economia nazionale, le risorse necessarie per pagare il debito estero provengono dal surplus di parte corrente della bilancia dei pagamenti, per cui il paese è solvibile se:

$$(1+r) D_t < E_t \sum_{i=t}^{\infty} (1+r)^{-(i-t)} CAS_{t+i} \quad [4.1]$$

In altre parole, il valore attuale dei flussi di cassa attesi è sufficiente a pagare gli interessi sul debito per l'eternità. Secondo la formula (e l'intuizione) la solvibilità diminuisce se cresce il debito estero, se aumenta il tasso di interesse, se diminuiscono gli avanzi commerciali. La formula appena descritta viene frequentemente usata per discorsi teorici circa la solvibilità, ma non è mai stata usata per valutare la effettiva solvibilità del paese. Il prossimo paragrafo dimostra che ciò può essere fatto.

Prima di chiudere il paragrafo vale la pena di evidenziare un punto sollevato da Krugman⁴, secondo cui è difficile distinguere fra un problema di liquidità e uno di solvibilità. In presenza di risorse sufficienti per il rimborso (in valore attuale) non si vede perché i creditori dovrebbero pretendere il rimborso dei vecchi prestiti, senza invece concederene dei nuovi, che potrebbero essere ripagati nel seguito. A parere di chi scrive esistono due potenziali risposte al quesito. Innanzitutto è possibile che l'orizzonte rilevante per i creditori non sia pari ad infinito, ma sia limitato a un periodo T , entro il quale il valore attuale delle risorse non è sufficiente al rimborso del prestito. Una seconda possibilità è costituita dall'esistenza di nuove opportunità di investimento dei fondi,

³ R.N. Cooper e J.D. Sachs, "Borrowing abroad: the Debtor's Perspective", in G.W. Smith e J.T. Cuddington (a cura di), *International Debt and the Developing Countries*, Washington, World Bank, 1985.

⁴ P. Krugman, "International Debt Strategies in an Uncertain World", in Smith e Cuddington (a cura di), *International Debt* cit.

le quali spingono i creditori a chiedere il rimborso di flussi di cassa che possono essere reimpiegati in altri investimenti più redditizi.

4.1. Un nuovo indicatore di solvibilità

La formula esaminata in precedenza appartiene alla famiglia dei modelli definibili «di valore attuale», recentemente studiati da Campbell e Shiller⁵. Un paese può essere considerato al limite della solvibilità quando:

$$D_t = E_t \sum_{i=0}^{\infty} (1+r)^{-(1+i)} CAS_{t+i} \quad [5.1]$$

dove $CAS = Q - C - I - G$. Q è prodotto interno lordo, C i consumi, I gli investimenti, G la spesa pubblica (tutte in termini reali) e r è il tasso di interesse reale. La [5.1] evidenzia che il valore massimo del debito è un fenomeno parzialmente convenzionale e difficilmente analizzabile mediante analisi econometrica, in quanto dipendente da aspettative note solo agli operatori. Per analizzare tali variabili è necessario disporre di ipotesi che consentano di formulare previsioni circa l'andamento futuro dei tassi di interesse e della bilancia delle partite correnti. Nella loro analisi dei mercati finanziari Campbell e Shiller simulano la formazione delle aspettative al tempo t mediante una autoregressione vettoriale. Si parte dall'ipotesi che le variabili considerate si muovano secondo uno schema del tipo:

$$Y_t = A Y_{t-1} + u_t \quad [5.2]$$

Nel caso attuale il vettore Y può comprendere il valore del debito e di varie grandezze che fanno parte dell'identità di contabilità nazionale sopra esaminata, eventualmente sintetizzate nel saldo delle partite correnti. Il passo successivo consiste nell'ipotesi che gli operatori utilizzino tale meccanismo per formare le aspettative; è infatti vero che se il vettore u ha un valore atteso pari a zero si ha:

$$E_{t-1} Y_{t+j} = A^{(1+j)} Y_{t-1} \quad [5.3]$$

La [5.3] può quindi essere usata per simulare le aspettative degli operatori, e inserirle nel modello originale [5.1]. Prima di fare ciò è però

⁵ J. Campbell e R.J. Shiller, "Cointegration and Tests of Present Value", in *Journal of Political Economy*, n. 5, vol. 95, 1987, pp. 1062-88.

bene rielaborare il modello originale, per evidenziare alcune difficoltà che sorgono quando lo stesso viene formulato per tenere conto di un tasso di interesse variabile nel tempo (nella seguente espressione il debito e il tasso di interesse sono noti all'inizio del periodo mentre il saldo corrente viene conosciuto solo alla fine del periodo):

$$D_t = E_t(CAS_t(1+r_t)^{-1} + CAS_{t+1}(1+r_{t+1})^{-1}(1+r_{t+2})^{-1} + (1+r_{t+1})^{-1}(1+r_{t+2})^{-1}(1+r_{t+3})^{-1}CAS_{t+2}) + \dots \quad [5.4]$$

Per procedere con questa formulazione, occorre linearizzare la [5.4], per ottenere la seguente espressione:

$$d_t - cas_{t-1} = E_t \sum_{i=1}^{\infty} \beta^i (cas_{t+i} - cas_{t+i-1} - r_{t+i}) \quad [5.5]$$

dove β è una costante di linearizzazione, pari alla funzione esponenziale della crescita del debito meno la variazione percentuale del saldo corrente e cas indica il logaritmo dell'attivo di parte corrente. Purtroppo proprio questo è il problema che impedisce la utilizzazione di un modello a tasso di interesse variabile: nel caso in esame, il saldo corrente della bilancia dei pagamenti può assumere valori positivi o negativi, che rendono molto debole la precisione dell'approssimazione. Conviene quindi procedere a una formulazione con tasso di interesse costante, definendo il vettore Y nel modo seguente:

$$Y_t = [CAS_t - CAS_{t-1}, X_t]$$

dove X rappresenta un sub-vettore di variabile esogena. Due aspetti devono essere sottolineati: le variabili comprese nel vettore sono tutte in termini nominali, per cui si procederà alla stima del valore nominale del debito sostenibile come valore attuale degli avanzi commerciali futuri scontati mediante il tasso di interesse nominale. In questo modo ci si libera dalla necessità di deflazionare le variabili con un indice dei prezzi di difficile individuazione teorica⁶. Si noti inoltre che tale vettore include solamente variabili che sono date alla fine del periodo t , e proprio per questo può essere utilizzato per effettuare previsioni per il futuro secondo le linee espresse in precedenza. Ad esempio la previsione della variazione del saldo delle partite correnti nel periodo $t+1$ è pari a $e1'AY_t$, dove $e1$ è un vettore colonna composto di zeri, a parte il primo elemento che è pari a uno. La previsione della variazione della bi-

⁶ Cfr. la discussione in Dornbusch, "Debt Problems" cit.

lancia corrente per $t + 1$ è invece $e1'A^2Y_t$, e così via. La [5.4] può allora essere riscritta come:

$$\begin{aligned} D_t &= (1+i)^{-1} e1'A Y_t + (1+i)^{-2} e1'A Y_t + \dots \\ &= (1+i)^{-1} e1'A [I - (1+i)^{-1} A]^{-1} Y_t \end{aligned}$$

Si noti che la matrice A viene calcolata mediante un'applicazione della metodologia dell'autoregressione vettoriale, vale a dire mediante la stima del sistema [5.2]. La formula precedente fornisce una stima del valore massimo del debito compatibile con la solvibilità del sistema economico, nell'ipotesi che gli operatori formino le loro aspettative sulla base di un modello autoregressivo. Beltratti⁷ estende il modello di base per includere altre variabili informative che possono essere utili per le previsioni e che inoltre hanno il vantaggio di non cambiare assolutamente la formula algebrica che consente la stima del debito sostenibile. Il modello permette quindi di calcolare la differenza fra l'ammontare del debito e il valore attuale dei surplus futuri, per stimare di quanto il surplus del paese dovrebbe aumentare in valore attuale al fine di considerare il paese in posizione di solvibilità. Oppure, riprendendo il tema sviluppato alla fine del paragrafo precedente, si potrebbe stimare quali sono le possibilità di rimborso del debito entro un periodo di T anni, che meglio riflette l'orizzonte temporale dei creditori. In questo caso non si potrebbe usare la formula per la progressione geometrica dei vari termini, e i calcoli sarebbero leggermente più complessi. Un esempio di applicazione è fornito nel prossimo paragrafo.

4.2. Un'applicazione: il debito sostenibile del Brasile

Questo paragrafo contiene un esempio di applicazione della metodologia descritta in precedenza, su dati del Brasile per il periodo 1963-1985, di provenienza Fondo Monetario Internazionale, International Financial Statistics. La scelta del paese è casuale, l'unico criterio essendo stato quello di considerare un paese che presenta un fortissimo debito estero. Le variabili considerate sono le seguenti:

- l'avanzo commerciale dei conti con l'estero;
- il tasso di interesse nominale americano sui *Treasury bills*.

Tale scelta rappresenta un'approssimazione, la cui conseguenza è probabilmente quella di sopravvalutare il debito sostenibile, dal momento

⁷ A. Beltratti, *Stock Market Efficiency from a Macroeconomic Perspective*, Yale, 1988.

che il tasso di interesse dovrebbe comprendere uno *spread* di circa un punto sul *Libor*:

- la quota di prodotto interno lordo dedicata agli investimenti fissi lordi, quale indicatore della capacità di esportazione del paese;
- il rapporto fra il valore unitario delle esportazioni e il valore unitario delle importazioni.

Tali variabili vengono incluse nel vettore *Y*, e il sistema di autoregressione vettoriale viene stimato con risultati generalmente buoni. La tabella numero 14 (cfr. il capitolo precedente) riporta la stima ottenuta, che, come si vede, va da un minimo di - 32 miliardi di dollari (un valore negativo del debito rappresenta la necessità di disporre di un credito) a un massimo di 69 miliardi di dollari nel 1984.

5. Problemi di isteresi

Gli schemi utilizzati fino a questo momento sono basati sui modelli intertemporali delle scelte di consumo, parzialmente arricchiti per tenere conto del problema della scelta investimento/consumo in certi momenti strategici per lo sviluppo del paese. Tali modelli rappresentano però soprattutto momenti di aggregazione logica, che consente certo di esaminare alcuni aspetti che spesso sfuggono al dibattito corrente, ma che non esauriscono la gamma dei fenomeni rilevanti. Per questo motivo la seconda parte di questo capitolo si occuperà di altri due problemi, che non possono venire facilmente incorporati nello schema intertemporale, ma che meritano un'attenta discussione. Il primo di essi è relativo all'importanza della storia economica passata per lo sviluppo di un paese, mentre il secondo (affrontato nel settimo paragrafo) è legato ad aspetti di coordinamento internazionale.

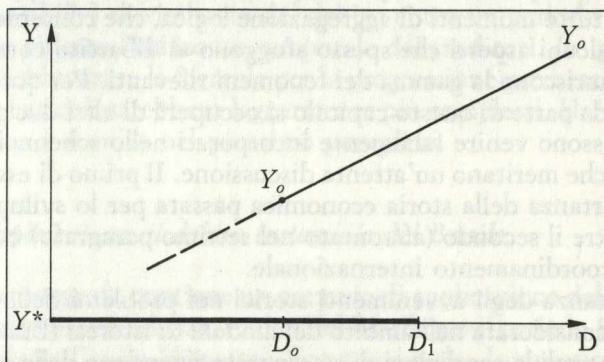
L'importanza degli avvenimenti storici nei problemi dello sviluppo può essere considerata nell'ambito dei modelli di isteresi (Buiter e Gersovitz⁸) nei quali le condizioni di *steady state* dipendono dalle condizioni iniziali. Un'applicazione recente di tali concetti si trova in Blanchard e Summers⁹ relativamente all'evoluzione della disoccupazione nei paesi europei, dove si sostiene che i particolari meccanismi istituzionali del mercato del lavoro implicano che il tasso naturale di disoccupazione sia una funzione dei tassi effettivi di disoccupazione dei periodi più recenti.

⁸ W.H. Buiter e M. Gersovitz, "Issues of Controllability and the Theory of Economic Policy", in *Journal of Public Economics*, n. 15, 1981, pp. 33-43.

⁹ O. Blanchard e L.H. Summers, "Hysteresis in Unemployment", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2035, ottobre 1986.

Per il problema del debito dei PVS può valere una tesi analoga: basta pensare ai costi iniziali per la nascita di una nuova impresa, che sono rilevanti persino nel modello della concorrenza perfetta: un'impresa che è già sul mercato decide di offrire una quantità positiva fino a che il prezzo consente il riassorbimento di una parte dei costi fissi (e quindi anche se il profitto è negativo), ma non sceglierà di entrare su un nuovo mercato a meno che tale decisione produca un livello positivo di profitto.

In tale situazione occorre un certo livello minimo di domanda aggregata per rendere conveniente la creazione di una nuova impresa, ad esempio per recuperare il costo iniziale e sfruttare le economie di scala. Fluttuazioni contenute della domanda hanno l'effetto di essere assorbite da diversi gradi di utilizzazione della capacità produttiva esistente, in quanto un'impresa non esce dal mercato a causa di un breve periodo di sfavorevole congiuntura economica, mentre un crollo della domanda aggregata può comportare l'uscita di molte imprese, che non rientreranno sul mercato se non dopo un forte aumento di domanda. In queste condizioni è possibile immaginare una relazione fra domanda aggregata e offerta aggregata del tipo seguente (dove la differenza fra le due variabili viene assorbita dalle importazioni):



dove D è la domanda e Y l'offerta aggregata. Se si viene da una situazione di crescita dell'offerta e della domanda, allora una recessione non eccessiva implica un semplice sottoutilizzo della capacità produttiva da parte delle imprese esistenti, che però non escono dal mercato. Il sistema si muove quindi lungo la retta $Y_0 Y_0$, essendo elastico a variazioni positive o negative della domanda. Se però la domanda aggregata scende sotto il livello D_0 , inizia l'uscita delle imprese dalla struttura produttiva a causa della mancanza di profittabilità della produzione. Se si viene

quindi da un periodo in cui la domanda aggregata è stata inferiore a D_0 e si imbrocca la strada della ripresa, occorrerà aspettare un'espansione sufficiente (fino a D_1) per convincere le imprese a entrare nuovamente sul mercato.

Nel tratto intermedio compreso fra D_{0^*} e D_1 ci sono quindi due curve di offerta, una piatta a livello Y se si viene da una recessione prolungata, e una positivamente inclinata ($Y_0 Y_0$) se si viene da una situazione di crescita. Piccoli shocks continuano a fare gravitare il sistema economico attorno a un certo equilibrio di lungo periodo, mentre shocks notevoli e prolungati spostano il sistema da un equilibrio di lungo periodo a un altro, da cui diventa sempre più difficile allontanarsi.

Come si può inserire questa caratteristica nel modello descritto in precedenza? Si rammenti che in condizioni di solvibilità deve valere:

$$\int_0^{\infty} (E_t - m Y_t) \exp(-rt) dt = B_0$$

In base alle considerazioni esposte in questo paragrafo si può immaginare che in ogni momento esistano almeno due integrali, a seconda della capacità dell'offerta interna che a sua volta è una funzione della storia precedente. Se ad esempio si viene da un periodo di crisi, dove una recessione è stata imposta per contenere la domanda interna e permettere il rimborso del debito contratto, e si suppone che la capacità di esportazione del paese sia nulla da 0 a T , e poi positiva a un livello E^* per i periodi da T in poi, si ha:

$$\int_0^T -m Y_t \exp(-rt) dt + \int_T^{\infty} (E^* - m Y_t) \exp(-rt) dt$$

per cui si avrebbe un nuovo aumento del debito estero nel periodo compreso fra 0 e T , a meno che i PI non decidano di troncare i rapporti commerciali con i PVS dopo avere recuperato una parte soddisfacente del debito attuale, strategia peraltro poco consigliabile data l'importanza dei PVS come potenziali mercati di esportazione. Il prossimo paragrafo rende più precisi questi concetti, e analizza più a fondo le relazioni fra isteresi e debito.

6. Isteresi e valutazione del debito

Questo paragrafo intende dimostrare che un prolungato periodo di recessione può aggravare, anziché migliorare, la situazione debitoria dei

PVS. Si definisca il prodotto potenziale del sistema economico come:

$$y_N(t) = f(K(t), L(t)) \quad [7.1]$$

dove K è lo stock di capitale e L il lavoro disponibile. A sua volta il capitale è definito come:

$$K(t) = \int_{-\infty}^t I(s) ds \quad [7.2]$$

dove I è l'investimento. Si ipotizza che l'investimento nell'istante t sia una funzione g della differenza fra reddito potenziale e reddito effettivo e di una variabile X che rappresenta fenomeni di domanda aggregata:

$$I(t) = g(y_N(t) - y(t), X) \quad [7.3]$$

Ne segue che:

$$y_N(t) = f\left(\int_{-\infty}^t g(y_N(s) - y(s), X) ds, L(t)\right) \quad [7.4]$$

Secondo la [7.4] il livello del prodotto potenziale dipende dalla serie storica delle variabili di domanda e dalla differenza fra reddito effettivo e potenziale. Lo stesso effetto potrebbe essere reso ancora più forte ponendo la disponibilità di lavoro come funzione della serie di vuoti di Pil passati, che potrebbe essere giustificato in un'ottica di accumulo di esperienza del capitale umano. Si noti anche che tale risultato è stato raggiunto con un numero minimo di ipotesi sul funzionamento del sistema economico.

Quale collegamento può esistere con il debito estero? Si consideri una funzione di esportazioni del tipo:

$$E(t) = \min[\Phi(y_N(t)), E^*(t)] \quad [7.5]$$

dove E sono le esportazioni, pari al minimo fra una certa funzione del prodotto potenziale del sistema economico e un valore E^* esogenamente stabilito. Nella discussione che segue tale valore esogeno rappresenta le scelte dei paesi creditori. Si ipotizzi quindi che i paesi debitori siano in grado di esportare una certa parte del loro prodotto, a meno di un vincolo quantitativo loro imposto dai paesi creditori, che sono anche i destinatari delle esportazioni dei PVS. Le importazioni sono invece una funzione del prodotto effettivo:

$$M(t) = m y(t) \quad [7.6]$$

dove m è la propensione media e marginale all'importazione. Secondo la formula di valutazione discussa nei paragrafi precedenti, il valore del

debito dovrebbe essere pari al minore fra il valore nominale e il valore attuale dei surplus futuri di parte corrente:

$$D(t) = \int_t^{\infty} (E(s) - M(s)) ds = \int_t^{\infty} (\min(\Phi(y_N(s)), E^*(s)) - m y(s)) ds \quad [7.7]$$

Ipotizzando che i PI vincolino i paesi debitori a un livello di esportazioni E inferiore alle loro potenzialità dal periodo t al periodo T , la [7.7] diventa:

$$\int_t^T (E - m y(s)) ds + \int_T^{\infty} (\Phi(y_N(s)) - m y(s)) ds$$

Riprendendo ora la [7.4], sostituendola nell'ultima espressione e indicando con α il contenuto di importazioni delle merci esportate si ottiene:

$$D(t) = \int_t^T E(1 - m\alpha) ds + \int_T^{\infty} \Phi(y_N(s)) (1 - m\alpha) ds \quad [7.8]$$

La [7.8] esplicita chiaramente i pericoli insiti nell'attuale strategia di gestione del problema del debito. Se i PI restringono l'accesso ai loro mercati per un periodo T , imponendo ai PVS una sottoutilizzazione della capacità produttiva, si avrà un duplice effetto negativo sul valore del loro credito verso i PVS: minore è E , minore è il valore del primo integrale; inoltre si allargherà la differenza fra capacità produttiva e grado di sfruttamento della stessa, fenomeno che scoraggia gli investimenti e quindi mina il valore della futura capacità produttiva, anche nell'ipotesi che la stessa possa venire interamente utilizzata per effettuare le esportazioni necessarie.

Il modello sottolinea che l'errore fondamentale insito nell'attuale gestione del problema del debito consiste nel dimenticare che l'investimento non è solo una componente della domanda aggregata di breve termine, ma anche un fattore fondamentale di offerta di lungo termine. Tutto ciò dovrebbe essere considerato nel momento di determinare il valore del debito.

7. Effetti recessivi internazionali

Dopo avere esaminato gli aspetti intertemporali del problema, si utilizzerà ora un modello statico per sottolineare i canali di interdipendenza commerciale esistenti fra PI e PVS. Il modello adottato in questo paragrafo è una variante di quello di Taylor¹⁰, modificato per tenere conto delle politiche recessive associate al rimborso del debito. Le variabili per i PVS sono contrassegnate da una s , mentre quelle per i PI sono contraddistinte da una n . Le imprese nei PVS scelgono il livello di investimenti, acquistati all'estero, in base a una funzione che lega le scelte di aumento della capacità produttiva a una porzione β degli interessi sul debito estero:

$$I_s = I_{0,s} - f(\beta r^* D)$$

Il termine β rappresenta la quota di pagamento degli interessi sul debito estero D a carico del settore delle imprese. La funzione f dipende dagli effetti della politica recessiva sul livello degli investimenti nei PVS. β è implicitamente scelto dai PI. Le imprese dei PVS producono poi in modo proporzionale alla loro dotazione di capitale:

$$X_s = \bar{a}(K_s + I_s)$$

il cui valore ($P_s X_s$) deve in equilibrio essere uguale alla domanda, formata dalle esportazioni di beni di consumo ($C_{N,s}$) e dalla domanda interna, a sua volta dipendente dai salari e dalla quota di rimborso del debito T di competenza dei lavoratori:

$$C_{N,s} + P_s X_s w_s b_s (1 - T)$$

I profitti pari a:

$$P_s X_s (1 - w_s b_s) - P_n I_s - \beta r^* D = C_{s,n}$$

rappresentano la domanda di beni di consumo destinata ai beni dei PI. Dati i parametri α e β e l'onere degli interessi si può trovare I_s , quindi X_s , che non è però sufficiente a definire il prezzo di equilibrio sul mercato dei beni poiché questo comprende le esportazioni verso i PI di beni di consumo.

Nei PI il livello dei prezzi è dato dal *mark-up*:

$$P_n = (1 + m) w_n b_n$$

¹⁰ L. Taylor, *Structuralistic Macroeconomics*, Basic Books, New York, 1983.

I consumi globali dei PI sono rappresentati dai salari, da una quota dei profitti e da una parte degli interessi sul credito estero pagati dai PVS:

$$C_N = w_N b_N X_N + (1 - s_N) T w_N b_N X_N + \alpha (T P_S X_S w_S b_S + \beta r^* D)$$

Si suppone che il consumo venga collocato per la quota Θ a beni interni, e per la parte $1 - \Theta$ a beni prodotti dai PVS, a meno di un termine ϵ che misura la sensibilità della domanda ai prezzi relativi:

$$C_{N,N} = (1 - \Theta) C_N - \epsilon P_S$$

$$C_{N,S} = \Theta C_N + \epsilon P_S$$

Si riesce così a «chiudere» il modello in modo semplice ma utile per analizzare gli effetti del pagamento degli interessi sulla situazione economica dei due blocchi. Infatti si è introdotta una interdipendenza nel momento in cui si è riconosciuto che il consumo dei PI rappresenta in parte esportazione dei PVS, e che questo dipende dal servizio del debito. Per analizzare i molteplici effetti fra servizio del debito e livello di produzione nei PI, si può pensare di derivare il livello di produzione di equilibrio del nord rispetto al coefficiente β :

$$\frac{\partial X_N}{\partial \beta} = - \frac{\partial f}{\partial \beta} r^* D + \left[\frac{1 - \Theta K}{P_N} \right] \frac{\partial C_N}{\partial \beta} + \frac{1}{P_N} \frac{\partial C_{S,N}}{\partial \beta}$$

Il primo termine dipende dalla sensibilità degli investimenti rispetto alla quota di debito a carico delle imprese, e implicitamente (attraverso la forma della funzione f) dalle politiche economiche attuate dai PVS; il secondo termine, dagli effetti benefici che la redistribuzione di risorse ha nei confronti del consumo dei PI; il terzo termine, infine, dipende dagli effetti contrattivi sul livello di consumo nei PVS, che rappresentano una riduzione di stimoli alla domanda aggregata rivolta ai PI.

8. Conclusioni

Le indicazioni che provengono dalla ricerca a carattere macroeconomico sembrano essere le seguenti: i modelli teorici intertemporali prevalentemente utilizzati in letteratura sono utili per giudicare le motivazioni sottostanti la creazione del debito, ma insufficienti quando si tratta di esaminare le conseguenze delle scelte di politica economica internazionale attuate nell'esperienza degli anni Ottanta, scelte che possono rivelarsi negative da due punti di vista:

a) nel breve periodo comprimono le possibilità di crescita dei PVS, con

- esternalità negative anche per i PI, i quali perdono preziosi mercati di sbocco per le loro esportazioni;
- b) nel medio e lungo periodo questi effetti si potranno fare sentire soprattutto a causa della distruzione della capacità di offerta che si attua tramite la diminuzione degli investimenti.

Questi due aspetti insieme lasciano prevedere che il sistema economico mondiale resterà ancorato a un equilibrio reale insoddisfacente ancora per qualche anno, e che il debito non verrà mai rimborsato nei termini desiderati dalle banche. Allo stesso tempo, emerge la necessità di analizzare in modo più completo le scelte di questo insieme di operatori, che tanta importanza sembra oggi avere nel determinare l'equilibrio del sistema economico. Gli operatori finanziari sono per l'appunto l'oggetto di studio del prossimo capitolo.

III. Aspetti finanziari

1. I prestiti bancari ai PVS

Questa sezione si occupa di aspetti più propriamente finanziari, e parte quindi da una analisi del comportamento del sistema bancario internazionale, che ha rivestito un ruolo di rilievo primario nella costituzione del debito estero dei PVS. Gli impieghi delle banche internazionali, soprattutto americane, verso i PVS negli ultimi venti anni mostrano una certa volatilità: forti aumenti nel corso degli anni Settanta hanno lasciato spazio al tentativo di completo disinvestimento. È quindi naturale porsi domande relative alle motivazioni e alla ottimalità di tale andamento, dal punto di vista dei creditori e dei debitori, dal momento che l'indicazione generale proveniente dai modelli di ottimizzazione intertemporale è quella di graduare nel corso del tempo i flussi finanziari in modo più o meno stabile. Anche un confronto approssimativo fra teoria e fatti suggerisce che le operazioni del sistema creditizio internazionale non possono facilmente essere interpretate alla luce di tale modello di razionalità.

Al contrario, la posizione attuale delle banche nei confronti dei PVS può erroneamente avvalorare la convinzione di poter trasporre a livello macro considerazioni che sono invece valide solo nei casi micro. Secondo una regola di prudente gestione infatti la singola azienda di credito dovrebbe essere certa di poter ottenere il rimborso della apertura di credito in conto corrente in ogni momento per assicurare la liquidità del prestito. L'insieme delle banche non può però effettuare lo stesso ragionamento per l'insieme dei debitori, in questo caso i PVS, in quanto la liquidità dello strumento finanziario viene a mancare quando tutti i cre-

ditori ne richiedono il rimborso nello stesso momento. Il tentativo del sistema bancario americano di mettere alla prova il grado di liquidità dell'attivo patrimoniale è particolarmente grave nel caso attuale perché i PVS non possono trovare fonti di finanziamento alternative, e sono costretti a interrompere gli investimenti e a sostenere un costo che rappresenta una perdita netta per la collettività.

Il commento induce una considerazione più generale circa i criteri di rimborso del debito estero: la soluzione ottimale potrebbe forse corrispondere alla forma giuridica del capitale di rischio, poiché ciò consentirebbe ai debitori di restituire risorse nel momento in cui gli investimenti sono giunti a buon fine e consentono di ottenere un reddito adeguato. L'illusione del sistema finanziario internazionale di avere prestatato capitale ai PVS nella forma del credito è un altro errore che scaturisce dalla pura trasposizione micro-macro: la singola banca può prestare risorse a un altro paese nella forma di capitale di credito, ma questo sostanzialmente diventa un apporto in termini di capitale di rischio quando viene compiuto simultaneamente da un numero molto elevato di intermediari. La situazione corrente può quindi essere interpretata come un processo nel quale il contratto di finanziamento, inizialmente ottimo dal punto di vista del creditore, si trasforma di fatto in un diverso strumento finanziario a causa della situazione economica del debitore¹.

Prima di arrivare a studiare la struttura dei contratti è però necessario considerare problemi più specifici di gestione della azienda di credito. Questa sezione contiene quindi un'analisi di alcuni dei modelli che potrebbero giustificare dal punto di vista teorico un'espansione così forte dei prestiti ai PVS. Il secondo paragrafo considera il problema della selezione avversa, mentre il terzo esamina la teoria di allocazione del portafoglio, estesa nel paragrafo quarto ad aspetti di diversificazione internazionale del rischio al fine di consentire la ricongiunzione prospettica con la sezione macroeconomica esaminata in precedenza.

Il paragrafo cinque riunisce questi aspetti e fornisce una valutazione piuttosto critica della capacità interpretativa dei modelli discussi. Proprio per questo il paragrafo successivo esamina una possibilità esplicitativa alternativa del comportamento degli intermediari finanziari, basata sull'analisi della struttura di mercato oligopolistica tipica del sistema bancario internazionale.

¹ Si è quindi lontani da un'ottica complessiva (una media ponderata delle funzioni di utilità dei creditori e dei debitori), nella quale il contratto ottimo è quello che massimizza la produttività delle risorse, assumendo presumibilmente una forma intermedia fra il capitale di credito e quello di rischio.

2. La selezione avversa

Il modello di Stiglitz e Weiss² esamina il problema di massimizzazione del profitto da parte di un intermediario finanziario che si trova di fronte a potenziali debitori contraddistinti da un diverso grado di rischio. Se l'intermediario finanziario non è in grado di distinguere i vari progetti fra di loro potrà utilizzare il tasso di interesse per individuare gli operatori particolarmente rischiosi, poiché solo i primi saranno disponibili ad accettare un prestito ad alto tasso di interesse. Infatti tali operatori stanno "scommettendo" sull'esito dell'operazione con i fondi dell'intermediario: se le cose vanno bene la maggior parte dell'utile spetta all'operatore, mentre se il progetto fallisce tutta la perdita sarà accollata al creditore.

Gli intermediari dovranno quindi procedere a razionare il credito, operazione che implica la determinazione di un tasso di interesse superiore a quello di equilibrio. È evidente l'importanza di questa discriminazione per il problema del debito dei PVS: secondo questo modello le banche non avrebbero dovuto concedere tutti i prestiti richiesti. I paragrafi successivi cercano quindi di analizzare motivazioni razionali in base alle quali spiegare la mancanza di razionamento del credito bancario.

3. La teoria di allocazione del portafoglio

Il modello più usato per analizzare la scelta del portafoglio di investimenti da parte di un risparmiatore o di un'organizzazione è rappresentato dal «Capital Asset Pricing Model» (d'ora in poi CAPM). Tale modello può essere utile per illustrare in che modo i problemi di tipo reale si riflettono sulla valutazione dei titoli finanziari. Secondo CAPM il tasso di rendimento che viene pagato in equilibrio su una certa attività finanziaria è pari a:

$$E r_i = r + \beta (E r_m - r)$$

dove r è il tasso reale di interesse su una attività di tipo non rischioso, r_i è il tasso di rendimento sull'attività finanziaria considerata, r_m è il rendimento reale ottenibile dal portafoglio di mercato (vale a dire dall'investimento in un portafoglio che riproduce fedelmente le proporzioni delle varie attività finanziarie esistenti sui mercati), β è il rapporto

² J.E. Stiglitz e A. Weiss, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", in *American Economic Review*, giugno 1981, pp. 393-410.

fra la covarianza del rendimento dell'attività i -esima e il rendimento del portafoglio di mercato e la varianza del rendimento del portafoglio di mercato, E è l'operatore valore atteso. Secondo la formula precedente il rendimento di un'attività finanziaria è pari al rendimento che si può ottenere dall'investimento in una attività non rischiosa più un premio per il rischio, misurato dal prodotto fra β e il premio per il rischio atteso sul portafoglio di mercato. Si noti che il premio per il rischio non è proporzionale alla varianza del rendimento del titolo considerato, ma è pari alla covarianza fra il rendimento del titolo e il rendimento dell'insieme di attività che sono disponibili sui mercati finanziari³.

La relazione fra i tassi di rendimento delle varie attività finanziarie precedentemente esposta è il risultato di un modello di equilibrio generale; ciò significa che si considerano come date le scelte delle banche, per ricavare la struttura dei tassi di rendimento compatibile con tali scelte. Tale relazione causale è però ribaltabile: si può considerare un problema di allocazione di portafoglio la cui soluzione sono le scelte di impiego in funzione della struttura dei tassi di rendimento attesi. Il modello di portafoglio tipicamente ipotizza l'esistenza di un risparmiatore che vuole minimizzare la deviazione standard del suo portafoglio, per un dato livello di rendimento atteso⁴.

Come è noto la soluzione del problema consiste in un vettore di scelte di portafoglio pari a:

$$w = \Gamma \Sigma^{-1} (z - r)$$

dove z è il tasso di rendimento atteso dal portafoglio di investimenti e Σ la matrice delle covarianze tra i vari rendimenti. Per l'operatore bancario i prestiti concessi alle imprese possono essere definiti rischiosi solo nella misura in cui gli stessi siano soggetti alla possibilità di insolvenza da parte delle imprese. Nel caso dei prestiti ai PVS il premio per il rischio dovrebbe essere proporzionale alla covarianza fra il rendimento ottenibile da tali prestiti e il rendimento ottenibile dall'intero portafoglio.

³ A livello di equilibrio generale in un sistema chiuso si dovrebbero considerare solo gli *outside assets*, dal momento che le attività finanziarie interne scompaiono nel processo di aggregazione. Nel caso attuale i prestiti bancari non scompaiono perchè si sta considerando l'aggregato composto dalle attività delle aziende di credito verso i PVS.

⁴ Prima di applicare tale schema all'azienda bancaria è però necessario discutere brevemente la funzione obiettivo che la stessa vuole massimizzare. Nella letteratura esiste tuttora un dibattito fra coloro che ritengono che la banca dovrebbe massimizzare i profitti attesi, senza curarsi del rischio, e coloro che sottolineano l'importanza della funzione di utilità della banca (A.M. Santomero, "Modeling the Banking Firm", in *Journal of Money Credit and Banking*, n. 4, vol. XVI, 1984, pp. 576-602). Il secondo approccio è ovviamente più interessante per il problema affrontato in questo paragrafo, per cui si risolverà il problema di portafoglio immaginando che l'azienda di credito massimizzi una funzione di utilità che riflette le preferenze degli azionisti.

glio di prestiti, vale a dire i prestiti alle imprese dei PI e alle imprese collocate nei PVS. La covarianza si riferisce alle circostanze in cui imprese situate in paesi diversi sono simultaneamente sottoposte a un procedimento di fallimento. All'aumento dell'interrelazione esistente fra PVS e PI si avrà un crescente valore di β . Un basso premio per il rischio potrebbe essere giustificato solo sulla base di aspettative di crescita costante e uniforme da parte dei PVS, che renderebbe questi ultimi almeno parzialmente immuni dal ciclo economico dei PI (in questo caso infatti β tenderebbe a zero). Naturalmente il finanziamento di un nuovo progetto implica la variazione dell'intera struttura dei tassi di interesse, a causa di un cambiamento generale della struttura delle covarianze⁵.

Una forte crescita dei prestiti a imprese di paesi stranieri può quindi essere spiegata in base a:

- a) un elevato tasso di rendimento atteso da tali investimenti;
- b) una modificazione in senso favorevole della struttura delle covarianze.

Entrambi questi fenomeni sono compatibili se si ipotizza una crescita costante ed elevata del reddito e delle esportazioni delle imprese situate nei paesi destinatari. Una crescita sostenuta implica sia la necessità di disporre di capitale di credito, e quindi la disponibilità a pagare un elevato tasso di rendimento sullo stesso al fine di ottenere i finanziamenti, sia una relativa indipendenza fra la crescita delle imprese interne e di quelle straniere, che si traduce in un basso premio per il rischio. Se si volesse interpretare il problema del debito in base a questo modello occorrerebbe allora ammettere un notevole errore di percezione da parte delle banche, la cui possibile esistenza viene discussa nei prossimi paragrafi.

4. *La diversificazione internazionale del rischio*

Il concetto finanziario di diversificazione può essere meglio collegato con le variabili macroeconomiche dei Paesi Industrializzati e di quelli in Via di Sviluppo. Il modello definito «Arbitrage Pricing Theory» di Ross⁶, pone appunto in relazione i rendimenti delle attività finan-

⁵ Una banca che finanzia imprese nazionali che esportano una larga parte della loro produzione verso alcuni PVS e imprese straniere la cui sede è nello stesso PVS dovrebbe esigere un tasso di rendimento più alto dal proprio portafoglio di investimenti, poiché lo stesso è sottoposto a un ampio rischio di tipo sistematico.

⁶ Cfr. S. Ross, "The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing", in *Journal of Economic Theory*, n. 13, 1976, pp. 341-60.

ziarie con una serie di fattori fondamentali. Secondo il modello il premio per il rischio su una certa attività finanziaria dipende dalla sua sensibilità a una serie di fattori macroeconomici fondamentali, che rappresentano il rischio non diversificabile dagli operatori. In base a tale interpretazione della realtà prestare risorse ai PVS può essere utile se i fattori fondamentali dei vari paesi sono diversi e consentono una maggiore diversificazione del rischio; tale criterio può rivelarsi particolarmente utile a livello internazionale in presenza di imperfetta correlazione nell'andamento dei fattori dei diversi paesi.

Per applicare tali concetti al problema dei prestiti ai PVS si indichi il tasso di rendimento ottenibile da attività interne ed estere con (l'asterisco indica una grandezza estera):

$$\min((1+r)L, Y < (1+r)L)$$

$$\min((1+r^*)L^*, Y^* < (1+r^*)L^*)$$

dove Y (Y^*) è il valore stocastico del reddito che sarà possibile utilizzare per il rimborso del capitale e degli interessi alla fine del periodo. Secondo la formula precedente il valore finale del credito è pari a quello contrattualmente stabilito, oppure al valore minore che sarà possibile ottenere date le capacità produttive dei paesi debitori.

Per chiarire ulteriormente i legami fra strumenti finanziari e attività produttiva dei sistemi economici coinvolti si ponga $Y^* = f(E^*)$, dove E sono le esportazioni, e si immagini che $E^* = mY$, dove m è la propensione all'importazione dei PI di beni prodotti dai PVS. In questo caso il montante finanziario ottenibile dai PVS si può scrivere:

$$\min((1+r^*)L^*, mY < (1+r^*)L^*).$$

Ciò induce a pensare che la covarianza fra rendimento ottenibile da un prestito a imprese estere e prestiti alle imprese nazionali può essere piuttosto alta. Quando la congiuntura interna è così negativa da causare fallimenti di imprese e perdita di crediti, anche i prestiti concessi ai PVS manifesteranno difficoltà di rimborso. Un buon andamento della produzione interna dei PVS non è in grado di controbilanciare, da solo, la caduta delle esportazioni, in quanto per il rimborso dei prestiti è rilevante la capacità di ottenere valuta estera (i prestiti sono in genere concessi in dollari)⁷.

⁷ Ciò illustra anche la sensibilità della capacità di rimborso rispetto ad altri due fattori fondamentali: l'andamento del tasso di cambio fra la valuta locale e il dollaro, poichè i paesi che intendono esportare tramite la svalutazione della moneta devono sopportare un maggiore costo al momento di affrontare il rimborso del debito, e il livello dei tassi di interesse, in base ai quali si stabilisce il servizio del debito preesistente.

5. Le indicazioni provenienti dai modelli

Secondo una diffusa interpretazione il problema del debito non è nato per colpa delle banche, ma a causa di shocks esogeni assolutamente imprevedibili (calo dei prezzi delle materie prime, aumento dei tassi di interesse), e questo dovrebbe indurre gli altri operatori dei PI ad aiutare il sistema creditizio in difficoltà, anche tenendo conto del ruolo positivo svolto dagli intermediari finanziari nel riciclare i *surplus* petroliferi. Contro questa interpretazione c'è però l'indicazione del modello di selezione avversa, secondo cui la strategia ottima consiste nel razionamento del credito. Un problema di rimborso che è causato da shocks esogeni non potrebbe assumere dimensioni rilevanti se le banche avessero correttamente valutato i rischi provenienti da un *pool* di richiedenti credito alquanto eterogeneo.

Per quale motivo le banche avrebbero ignorato il problema di selezione avversa? Una potenziale risposta viene dalla forma di mercato prevalente per il sistema bancario internazionale, descrivibile in termini oligopolistici. Se ad esempio gli operatori agiscono in base ai criteri di Bertrand, si avrà come esito finale una situazione di concorrenza perfetta: infatti ogni giocatore tenderà di massimizzare i suoi profitti mediante concorrenza sul prezzo (in questo caso i tassi di interesse), andando contro l'indicazione del modello di selezione avversa (questa possibilità sarà esaminata più a fondo nel prossimo paragrafo).

Una diversa interpretazione deriva dal modello di diversificazione di portafoglio, secondo il quale le banche avrebbero dovuto diversificare maggiormente i prestiti concessi, invece di concentrare i loro impieghi verso le imprese dei PVS. È vero che prestare ai vari PVS può implicare un certo grado di diversificazione, che scaturisce dall'imperfetta correlazione nei ritmi di sviluppo dei diversi paesi, ma non bisogna dimenticare che sia il tasso di rendimento atteso sia la struttura delle covarianze si sono evoluti in senso negativo negli ultimi anni. La crescita è stata meno brillante del previsto, soprattutto a causa delle politiche economiche recessive seguite dai PI nella prima metà degli anni Ottanta; quanto alle covarianze, occorre distinguere le correlazioni fra imprese di diversi PVS da una parte, e le correlazioni fra il blocco delle imprese situate nei PVS e il blocco delle imprese situate nei PI dall'altra parte. Negli anni Ottanta è significativamente aumentata la correlazione fra le imprese di diversi PVS, che si è rivelata piuttosto alta a causa della comune sensibilità di questi paesi a un gruppo di medesimi fattori economici, essenzialmente i tassi di interessi dei mercati internazionali e le possibi-

lità di esportazione verso i mercati dei PI (si veda il quarto paragrafo).

Infatti quando il livello di debito cresce oltre un certo limite, aumenta anche la possibilità di non essere in grado di rimborsare i prestiti, e questo fattore fondamentale comune può influire in modo più significativo della diversificazione derivante dall'indipendenza degli andamenti produttivi. Anche da questo punto di vista le banche avrebbero commesso un errore, illudendosi di diversificare i propri impieghi, ma in realtà concentrando tutte le loro risorse in investimenti estremamente sensibili a pochi fattori fondamentali⁸.

Tali interpretazioni rappresentano un elemento di contrasto con il modello degli "intermediari efficienti", recentemente descritto da Fama⁹. Secondo tale autore il sistema creditizio svolgerebbe addirittura il compito di valutazione periodica dei richiedenti, e proprio per questo gli altri intermediari, o i singoli risparmiatori, potrebbero semplicemente considerarlo un punto di riferimento per la scelta dei termini della concessione del credito. L'esperienza degli anni Settanta potrebbe però essere letta in chiave addirittura inversa: i dati esposti precedentemente dimostrano che lo strumento prevalente per la concessione dei crediti non è più il prestito bancario, ma il collegamento diretto fra creditori e debitori, e ciò può far pensare che i vari operatori abbiano meno fiducia nella capacità di valutazione del sistema creditizio. Questa evoluzione naturale del mercato finanziario è senz'altro negativa, almeno nel breve periodo, per i PVS che non riescono a ottenere prestiti direttamente dalle altre unità in avanzo. Effetti positivi potrebbero però comparire nel lungo periodo, quando emergeranno con più forza i risparmi sui costi di intermediazione precedentemente assorbiti dal sistema bancario e gli altri operatori dimostreranno maggiori capacità di valutare il rischio.

A difesa della efficienza e razionalità del sistema bancario non bisogna infine dimenticare la struttura degli incentivi che i PI hanno organizzato per il trasferimento internazionale delle risorse: ci si riferisce al sistema di assicurazione dei depositi prevalente negli Stati Uniti, e alla garanzia implicitamente fornita alle grandi banche da parte delle autorità monetarie in materia di fallimento. Il sistema di assicurazione dei depositi elimina infatti ogni incentivo da parte dei creditori delle banche di esercitare una sorveglianza circa le modalità di impiego dei fondi; indipendentemente dalla rischiosità media degli impieghi il depositante

⁸ Sempre a questo riguardo si ha un'altra possibilità interpretativa: anche all'interno di uno stesso paese le banche pensavano di prestare risorse a soggetti diversi fra di loro, ad esempio imprese pubbliche e private, che si sono rivelate ex-post lo stesso soggetto nel momento in cui la garanzia dell'operatore pubblico si è di fatto estesa a tutti i soggetti coinvolti.

⁹ E. Fama, "What's Different about Banks?", in *Journal of Monetary Economics*, n. 15, 1985, pp. 29-39.

non corre alcun rischio di perdita del valore capitale della sua attività finanziaria, e non si sforzerà quindi di distinguere un istituto bancario dall'altro sulla base di criteri prudenziali. Inoltre occorre ricordare la garanzia implicitamente esistente, non solo negli Stati Uniti, circa l'intervento della banca centrale per prevenire il fallimento di grossi intermediari finanziari, al fine di prevenirne le ripercussioni sul resto del sistema economico. Tale sistema non incentiva certamente gli intermediari finanziari a compiere rigorose valutazioni del rischio.

Secondo molti osservatori gli ultimi due fattori analizzati sono stati assai rilevanti per l'aumento dei prestiti ai PVS. Il problema del debito dei PVS non sarebbe stato allora causato dalle banche, che avrebbero semplicemente seguito modalità di comportamento razionale e massimizzato i profitti sfruttando le distorsioni istituzionali, ma dall'insieme di incentivi alla base della struttura finanziaria.

6. *Un modello oligopolistico del sistema bancario*

Come anticipato nel paragrafo precedente, si proverà ora a tracciare le linee generali di un modello oligopolistico di comportamento del sistema bancario. Il profitto che un intermediario bancario può ottenere da un credito a un certo operatore è:

$$\pi = RL \int_{RL}^Q f(\theta, x) d\theta + \int_0^{RL} \theta f(\theta, x) d\theta - iL - C$$

dove RL è l'ammontare che deve essere restituito alla scadenza, θ l'ammontare di risorse (che viene ottenuto dal debitore dall'investimento del prestito) che può essere restituito. Se $\theta > RL$ allora non esiste problema di rimborso; il creditore dovrà accontentarsi di θ in caso contrario. i è il costo dei fondi per l'intermediario, C è un costo di produzione, ad esempio la ricerca di informazioni sulle possibilità produttive del potenziale debitore. x è l'ammontare globale di debito ottenuto dal debitore; si ipotizza che la distribuzione di probabilità di θ dipenda in qualche modo da x , comunque in senso negativo. Un maggior ammontare di debito globale rende più difficile ottenere il rimborso di singoli crediti, nel senso di spostare la distribuzione di probabilità in senso avverso.

In un mercato finanziario perfettamente concorrenziale il singolo intermediario considera x un dato esogeno, e non si preoccupa delle conseguenze dei suoi prestiti sullo stesso. Però il mercato bancario internazionale non è perfettamente concorrenziale, e per catturare questo aspetto si ipotizza l'esistenza di solo due banche, in modo che:

$$x = L_1 + L_2.$$

Si supponga dapprima che la funzione di profitto rimanga inalterata; supponiamo che le due banche abbiano criteri di comportamento uguali tra di loro, e che esista un livello θ^* che è appena sufficiente a indurre le singole banche a concedere credito. Per esemplificare, si supponga anche che ogni singola banca possa concedere un ammontare di prestiti sufficiente a spostare la distribuzione di probabilità in modo rilevante, e che la singola banca si attenda un profitto negativo dall'estensione del credito se l'altra banca presta le risorse.

In un equilibrio alla Nash senza errori di percezione¹⁰ una crisi del debito non potrebbe mai nascere: la prima banca non è disposta a concedere credito se le decisioni della seconda banca sono tali da concedere un ammontare globale di prestiti che rende le possibilità di rimborso troppo contenute. Ecco allora che, data l'ipotesi di simmetria di comportamenti, nessuna delle due presterebbe risorse.

Questa implicazione del modello non testimonia certo a favore della sua capacità descrittiva; la seguente modificazione alla funzione di profitto bancario sembra essere in grado di creare un equilibrio in cui tutti e due gli intermediari prestano, pur essendo coscienti che l'eccessivo indebitamento sarà probabilmente foriero di problemi di rimborso. Si immagini che la nuova funzione del profitto per la prima banca sia uguale a quella precedente più un nuovo termine:

$$\alpha (L_1 / L_2)$$

che fa dipendere il profitto dalla quota di mercato dell'azienda. Implicitamente si presume l'esistenza di un gioco ripetuto nel corso del tempo, dove esiste incertezza iniziale circa le possibilità di rimborso del debitore. Un aumento dei prestiti della seconda banca indurrà ora la prima banca ad aumentare il suo livello desiderato di impieghi: è vero che si aumenta il rischio di fallimento, ma d'altra parte si aumenta la quota di mercato e il valore attuale dei profitti futuri nel caso in cui il debitore sia effettivamente in grado di rimborsare il prestito iniziale. Secondo questo modello, quindi, il problema del debito potrebbe essere nato per effetto di un errore di stima della corretta distribuzione di probabilità, oppure per ignoranza di ogni singola banca circa l'ammontare globale dei prestiti ricevuti dai PVS.

¹⁰ In un equilibrio alla Nash senza errori di percezione ogni operatore esegue la sua scelta ottima essendo al corrente delle scelte di tutti gli altri concorrenti. Ogni operatore massimizza quindi la sua utilità dopo avere tenuto conto delle decisioni degli altri.

7. Il contratto ottimo

Il contratto finanziario fra PI e PVS prevede che tutto il rischio di variazioni imprevedute della redditività degli investimenti sia a carico dei PVS, a meno di casi estremi (quale quello attuale) dove le conseguenze vengono divise fra i due blocchi secondo meccanismi di negoziazione di vario tipo, soprattutto basati sui rapporti di forza. Indipendentemente dalle ragioni che hanno causato il verificarsi di questa situazione di emergenza, può essere interessante analizzare la ragionevolezza di tale tipo di contratto finanziario dal punto di vista teorico, anche in previsione di una evoluzione futura in cui la situazione potrà assumere connotati più armonici, e nella quale quindi sarà importante ristabilire nuove modalità di erogazioni finanziarie che si basino su accordi più efficienti.

Negli ultimi anni la teoria economica si è occupata in misura molto ampia della ottimalità dei contratti, utilizzando il modello *principal-agent*, che descrive la relazione esistente fra un principale (d'ora in poi P) e un agente (d'ora in poi A). Tale relazione nasce perchè c'è un beneficio derivante dalla divisione del lavoro fra gli operatori, per cui è conveniente che A esegua un compito specifico per conto di P . Il problema riguarda la remunerazione che P deve concedere ad A per indurlo a esercitare un livello di impegno sufficiente per ottenere un esito (incerto) positivo. Il problema fondamentale è: fino a che punto i due dovranno ripartire il rischio dell'operazione?

Tale impostazione sembra applicabile alla relazione fra PVS e PI; poiché questi ultimi hanno concesso ai primi l'utilizzazione di un fattore produttivo indispensabile per lo sviluppo, esiste un modo migliore per ripartire fra i due blocchi i risultati che scaturiscono dall'investimento del prestito nelle attività produttive di vario tipo? Tale contratto ottimale dovrebbe considerare una serie di incentivi per i PVS, i quali devono essere incoraggiati ad assicurare un certo livello di impegno, ma al tempo stesso dovrebbe predisporre una serie di clausole che ripartiscano il rischio. Dato un certo impegno in termini di efficienza nell'utilizzazione delle risorse, infatti, i PVS non dovrebbero essere ritenuti completamente responsabili per shocks avversi che minano la produttività dell'investimento.

Nel modello PA il P tiene per sé il risultato del lavoro dell' A , a cui concede una certa remunerazione fissata in anticipo. Nel caso in esame la struttura è opposta: l' A (i PVS) tengono per loro il risultato degli investimenti, ma danno una remunerazione al P . Il problema è allora quello di trovare la migliore struttura di remunerazione. Formalmente:

$$\begin{aligned} \max_{s(x), a} \quad & E U_{PI}(s(x)) \\ \text{s. a} \quad & E \{U_{PVS}(x - s(x)) - V_{PVS}(a)\} \\ & a \in \operatorname{argmax} E \{U_{PVS}(x - s(x)) - V_{PVS}(a)\} \end{aligned}$$

dove a è lo sforzo compiuto da A , e $s(x)$ la scheda di remunerazione dipendente dal risultato dell'investimento pari a x . Il problema è massimizzare l'utilità di P , con un vincolo sul livello di utilità di A , e con un altro vincolo secondo cui la soluzione deve comunque massimizzare l'utilità di A per una data struttura di remunerazione. Il risultato è legato da una parte allo sforzo e dipende d'altra parte da fenomeni casuali (θ):

$$x = f(a, \theta)$$

P compie la sua massimizzazione scegliendo una certa struttura di remunerazione. Anche se il problema è in un certo senso inverso rispetto a quello tradizionale, la soluzione è la stessa:

$$\frac{U'_{PI}(s(x))}{U'_{PVS}(x - s(x))} = \Gamma + \mu \frac{f_a}{f}$$

dove Γ e μ sono i moltiplicatori di Lagrange associati al primo e al secondo vincolo. La caratteristica del punto ottimale nei problemi di equilibrio generale è la proporzionalità delle utilità marginali dei singoli operatori. In questo caso ciò potrebbe avvenire se $\mu = 0$, e/o se il risultato x non dipendesse dallo sforzo di A . L'indicazione dovrebbe essere chiara: si può raggiungere una soluzione di massima se non esiste alcun pericolo circa il grado di impegno di A , o perchè A è completamente affidabile, o perchè il risultato non dipende dal suo impegno. Se queste condizioni non sono rispettate occorre fare affidamento su una soluzione sub-ottimale, che implica una certa ripartizione del rischio fra i due operatori. La struttura di remunerazione s è in generale molto complessa, ma il risultato qualitativo rimane: il contratto ottimo è quello che ripartisce il rischio fra i due operatori. Questo non può certo avvenire sulla base di un prestito bancario, ma può avvenire ex-post se il prestito è convertito in azioni, o se le banche concedono proroghe al rimborso del debito¹¹.

¹¹ B. Holmstrom, "Moral Hazard in Teams", in *Bell Journal of Economics*, n. 13, 1982, pp. 324-40, dimostra anche che la remunerazione può utilmente essere riferita a un vettore di variabili osservabili dalle due parti che forniscono un insieme informativo adeguato alla sorveglianza delle prestazioni di A .

IV. Aspetti propositivi

1. Elementi descrittivi

Una domanda importante ma non ancora discussa nell'ambito di questa ricerca è la seguente: perchè mai i paesi debitori dovrebbero affrontare sforzi quali quelli evidenziati dagli indicatori esposti nella prima sezione della ricerca per assicurare il rimborso del debito? Implicitamente la risposta si trova nel valore attuale dei benefici derivanti dal commercio futuro con i PI. I PVS preferiscono cioè un equilibrio di scambio rispetto a un equilibrio autarchico, a causa di tutti i fattori esaminati nei primi paragrafi della seconda sezione del lavoro (possibilità di separare andamento del prodotto e del consumo, ripartizione dei rischi, e così via). I vantaggi del commercio internazionale possono essere così descritti:

$$W = E_t \sum_{i=1}^{\infty} (u(c_{t+i}^T) - u(c_{t+i}^A)) \beta^i.$$

I costi sopportati negli ultimi anni dai PVS per mantenere aperto il canale finanziario con i PI dimostrano che W è maggiore di zero. Non bisogna però dimenticare, come spesso si fa, che gli stessi PI traggono benefici analoghi a quelli dei PVS dal commercio internazionale; ciò introduce un elemento di esternalità nella questione debitoria, che da una parte rende meno credibili le minacce di interruzione dei rapporti economici fra operatori similmente interessati al commercio, e dall'altra dovrebbe fornire incentivi a una soluzione armonica della questione.

2. I conflitti di interessi: aspetti interni e internazionali

Come si è osservato nei capitoli precedenti, la fase più recente del problema del debito è descrivibile nei termini di un conflitto di interessi fra tre agenti: i paesi debitori, il settore produttivo dei paesi creditori, il settore finanziario dei paesi creditori. Mentre nel passato si è spesso messo l'accento sul conflitto fra il blocco dei PVS e quello dei PI è ora necessario mettere in evidenza le molteplici influenze reciproche, le quali lasciano intravedere un conflitto crescente fra sistema finanziario e sistema produttivo, e fra paesi più coinvolti e paesi meno coinvolti.

Solo difficilmente il sistema di mercato può risolvere il conflitto fra operatori finanziari e imprese. I danni maggiori per le imprese dei PI sono infatti costituiti dalla perdita dei mercati di esportazione nei PVS, e le banche tengono conto di ciò soltanto in base alla conseguente diminuzione della domanda globale di credito. È probabile che tale effetto di retroazione sia troppo debole, e non sia di per sé in grado di incentivare il sistema bancario ad adottare un atteggiamento più distensivo nei confronti del problema¹.

Esiste però anche una dimensione internazionale del problema, che può essere interpretato in due modi diversi. Innanzitutto si deve tenere conto della scarsa motivazione da parte dei paesi particolarmente esposti a favorire soluzioni "morbide" che comportano una riduzione netta del carico creditorio, a meno che questa non venga in qualche modo suddivisa tra i diversi paesi interessati alla soluzione della questione. Tale contrasto è emerso in modo netto nel recente incontro dei G-7 di Toronto, dove la ricchezza di proposte europee e giapponesi per una cancellazione parziale del debito si è scontrata con l'intransigenza degli Stati

¹ Se i due blocchi (PVS e PI) hanno la stessa funzione di utilità, entrambi valuteranno allo stesso modo il costo della rottura dei rapporti commerciali. Si potrebbe allora sostenere che l'unica posizione di equilibrio è quella in cui non c'è credito; il debito viene concesso solo se i PI possono minacciare di *punire* i PVS in modo credibile.

Alcuni elementi che possono spiegare l'esistenza di punizioni credibili da parte dei PI, che quindi apportano agli stessi benefici superiori ai costi della rottura commerciale, sono i seguenti:

- I) l'esigenza dei PI di mantenere una certa reputazione per facilitare i rapporti futuri. Tale spiegelazione non è applicabile a un contesto in cui l'unica punizione credibile comporterebbe la completa e permanente interruzione dei rapporti commerciali;
- II) esiste un terzo blocco con il quale i PI possono commerciare e completare i loro mercati. In presenza di mercati completi nel senso di Arrow e Debreu i PI non avrebbero più nessun interesse allo scambio di attività finanziarie o di beni, il valore di W scenderebbe a zero e la punizione potrebbe essere attuata;
- III) esiste incertezza circa il grado di completezza dei mercati dei PI nel futuro; la minaccia di interruzione dei flussi commerciali diventa credibile se si attribuisce una probabilità positiva all'esistenza futura di mercati completi.

Uniti. Il secondo aspetto di conflitto internazionale emerge dalla maggiore difficoltà di coordinamento delle politiche economiche, e soprattutto dagli effetti delle stesse sui conti economici degli operatori. I paesi particolarmente esposti cercheranno di privilegiare politiche economiche che aumentano il tasso di interesse internazionale soltanto fino a un certo punto, oltre il quale le possibilità di ottenere effettivamente il rimborso dei prestiti e degli interessi decrescono in misura rilevante, e le possibilità di fallimento del sistema finanziario interno diventano maggiori.

I tentativi di soluzione devono quindi innanzitutto risolvere il problema del sistema bancario. Se si ritiene che il problema del debito sia un errore di gestione tecnica delle aziende bancarie (e la seconda sezione fornisce qualche elemento in questa direzione) allora le stesse devono essere considerate responsabili, e pagare in prima persona (tramite i loro azionisti) le eventuali perdite. Se questo costo è ritenuto eccessivo, si potrebbero utilizzare schemi fiscali di ripartizione delle perdite fra le varie categorie di operatori.

3. Problemi distributivi

Oltre ad aspetti di efficienza esistono anche aspetti distributivi, poiché si stanno considerando gruppi di paesi indebitati profondamente diversi fra di loro, sia per le capacità di sviluppo economico, sia per l'ammontare di risorse ottenuto fino a questo momento. Anche questo aspetto è emerso nelle recenti discussioni internazionali.

Il problema dei prestiti ai paesi meno sviluppati può essere considerato come un tipico problema di allocazione di risorse scarse. Fino a qualche tempo fa questo problema veniva implicitamente risolto dalle banche, le quali esaminavano il merito delle varie proposte di finanziamento in base a criteri di efficienza. I progetti più efficienti sono quelli che hanno la maggiore produttività del capitale, e possono quindi pagare un costo del capitale più alto, pur mantenendo intatta una certa redditività. Solo tali progetti dovrebbero essere finanziati.

In base a tale posizione apparentemente oggettiva considerazioni di equità non trovano posto, in quanto tutto è deciso in base a criteri di efficienza. Ma se, come è probabile, nel futuro immediato le banche non vorranno essere ulteriormente coinvolte nel finanziamento dei paesi del terzo mondo, e se tale ruolo verrà invece assunto da organizzazioni pubbliche, occorrerà trovare nuovi criteri allocativi, che temperino equità ed efficienza. Questo potrebbe essere un compito non facile. Né sem-

bra conveniente basare i criteri allocativi sull'esempio fornito dal Fondo Monetario, che continua a privilegiare i paesi che seguono le politiche maggiormente recessive. Giudicare efficienti tali politiche sembra equivalente a sopravvalutare i vantaggi di breve periodo (miglioramento delle partite correnti) e a ignorare i costi di medio-lungo periodo (deperimento accelerato dell'apparato produttivo), vale a dire ipotizzare sistemi economici senza alcuna proprietà di isteresi².

Da un altro punto di vista si può però sostenere che il problema di allocazione non è nuovo, in quanto era solo parzialmente (o dannosamente) risolto dal sistema bancario internazionale. È molto meglio quindi ripartire da zero, e aprire un dibattito per giungere a formulare criteri allocativi utili ed espliciti³.

4. Le possibili strategie

Le proposte di soluzione sono state molte, e verranno ora brevemente descritte, nel seguente ordine: la possibilità di tramutare il debito in titoli azionari (il *debt-equity swap*), la cancellazione parziale del debito, manovre di ingegneria finanziaria per contenere l'onere del rimborso (fra cui la limitazione del servizio del debito a una certa percentuale delle esportazioni), la creazione di un nuovo ente incaricato di gestire tale debito, l'intensificazione dei rapporti Sud-Sud.

4.1. La conversione del debito in titoli azionari

Questo strumento finanziario merita un paragrafo non tanto per le prospettive pratiche di soluzione del problema, quanto per l'interesse che ha destato negli ultimi tempi. Tale proposta può essere considerata un altro esempio del processo generale di *securization*, discusso nella seconda sezione del lavoro. In termini teorici è spiegabile come un'applicazione del principio secondo cui i creditori effettivamente acquistano il controllo dell'impresa (o del paese) finanziato, salvo cedere al debitore l'opzione di riacquistare il bene mediante il pagamento del debito. Quando il debitore non è capace di riacquistare il bene (esercitare l'opzione) esiste una procedura di fallimento in base a cui il debitore stesso

² Cfr. sopra "Aspetti descrittivi".

³ È possibile che questi problemi diventino sempre più rilevanti in presenza dello scarso dinamismo dei finanziamenti pubblici allo sviluppo; la Banca Mondiale ad esempio ha concesso prestiti per circa 14 miliardi di dollari nel 1987, e nel 1988 il loro valore potrebbe eccedere il limite, fissato dalla Statuto della Banca, del 100% del capitale sottoscritto e delle riserve. È quindi necessario che i PI si mobilitino immediatamente per rendere meno acuti i conflitti redistributivi mondiali aumentando le risorse di organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale.

cede i beni rimasti ai creditori. Non esistendo un'operazione analoga in campo internazionale, si assiste per l'appunto al processo di *securization*, che sostanzialmente consiste nella acquisizione dei beni del paese debitore. Gli operatori stanno cioè cercando di snaturare le caratteristiche originarie degli strumenti finanziari per raggiungere fini non previsti dalla legislazione internazionale, ma comunemente usati per regolare transazioni sul piano interno.

Nel caso in esame esistono alcune difficoltà: le banche non sono probabilmente interessate a detenere ingenti quantità di titoli azionari nel loro attivo, e sono inoltre vincolate dal punto di vista legislativo; ad esempio la legislazione americana richiede alle banche di investire in titoli di buona qualità rappresentanti attività collegate in qualche modo all'oggetto principale dell'intermediazione bancaria. Per questi motivi l'idea potrebbe avere rilevanza pratica soltanto se potesse coinvolgere in qualche misura esponenti del mondo produttivo.

Un esempio è il seguente: un'impresa che intende aprire uno stabilimento in un PVS acquista il credito dalla banca a un prezzo minore del valore nominale, e lo vende poi alla banca centrale del paese interessato che lo acquista al valore nominale in moneta locale e dietro l'obbligo dell'impresa di investire il ricavato in attività produttive localizzate in quel paese. Dietro a questo quadro idilliaco si nascondono alcune difficoltà.

Le banche sono infatti costrette a registrare una perdita nel bilancio, pari alla differenza fra il valore nominale e il prezzo pagato dall'impresa. L'impresa è costretta a impiegare i fondi in paesi che tradizionalmente non hanno mai mostrato particolare entusiasmo per gli investimenti di capitale straniero. I PVS possono essere danneggiati perchè concedono sovvenzioni a imprese che magari avrebbero investito in ogni caso, per esplicita strategia aziendale. Infatti la maggior parte degli *swaps* non hanno finanziato nuovi investimenti, ma hanno contribuito al finanziamento corrente delle imprese.

Nonostante questi difetti la conversione dei debiti in altri titoli finanziari può rappresentare un utile strumento, utilizzato recentemente per uno *swap* contro obbligazioni per il debito messicano. Le banche giapponesi si sono mostrate particolarmente interessate allo schema, avanzando offerte di acquisto per circa un miliardo di dollari, anche incentivate da una manovra di politica fiscale da parte del governo giapponese, che avrebbe permesso alle banche di dedurre dalle tasse le perdite dello *swap* prestiti-obbligazioni. Anche Kaufman⁴ ha proposto un incentivo

⁴ P. Kaufman, "Wall Street Journal", 6 aprile 1987.

fiscale all'operazione, consistente nel permettere alle banche di ammortizzare la perdita in bilancio lungo un certo arco temporale, e non immediatamente. Non bisogna comunque farsi illusioni: dal 1983 al 1986 le conversioni di debito in titoli azionari sono state pari a 2 miliardi di dollari per il Brasile, 1,6 per il Cile, 1 per il Messico⁵. Troppo poco per coprire il debito totale dell'America Latina, pari a circa 400 miliardi di dollari.

4.2. *La cancellazione parziale del debito*

Le proposte di questo tipo nascono dalla consapevolezza che una soluzione di libero mercato, pur se aiutata da appropriati incentivi fiscali, non può che essere un piccolo passo, insufficiente a risolvere il problema. Di conseguenza si propone una strategia più aggressiva, che consiste nella cancellazione di una parte del debito. Sachs⁶ ha recentemente sostenuto una posizione di questo tipo, proponendo una cancellazione parziale riservata ai paesi che hanno subito una riduzione del reddito pro-capite di oltre il 15% nel corso della crisi. Questi paesi sarebbero liberati dalla necessità di pagare gli interessi per un certo periodo di tempo, senza una capitalizzazione di queste somme in ulteriore debito. Sachs propone i seguenti dati per esemplificare la sua proposta:

	<i>Esposizione delle banche USA (miliardi di dollari)</i>	<i>Cancellazione</i>	<i>Cancellazione in % del capitale</i>
Argentina	8,7	2,7	2,6
Perù	1,5	0,5	0,5
Uruguay	0,9	0,3	0,3
Venezuela	9,8	3,0	2,8
Bolivia	0,1	0,1	0,1

I dati sulla cancellazione derivano dall'ipotesi che i paesi non paghino gli interessi sul debito per cinque anni, ipotizzando un tasso di interesse medio del 7%. Sachs propone anche che il nuovo credito concesso ai PVS abbia un diritto di precedenza nel rimborso rispetto a quello vec-

⁵ *The Banker*, novembre 1987.

⁶ J. Sachs, "Managing the LCD Debt Crisis", in *Brookings Papers an Economic Activity*, n. 2, 1986, pp. 397-440.

chio, al fine di incentivare la concessione di nuovi fondi. Globalmente tali proposte vanno senz'altro nella giusta direzione, ma sembrano peccare di eccessiva semplificazione, specie quando confrontate con l'atteggiamento relativamente rigido assunto dalla comunità bancaria internazionale circa il problema del debito. Questo tipo di soluzione deve essere accompagnata da altri provvedimenti. Infatti, anche nella (improbabile) ipotesi che le banche accettassero tale schema, si porrebbe pur sempre il problema del futuro accesso dei PVS ai mercati finanziari internazionali. Se non si vuole imboccare la strada dell'equilibrio autarchico è necessario pensare anche a questo problema.

4.3. *Forme di ingegneria finanziaria*

Come per i *debt-something swaps*, ci si trova di fronte a una soluzione in grado di risolvere solo marginalmente il problema. Fischer⁷ offre una rassegna delle varie proposte.

- a) promesse di concessione di ulteriore debito a seconda dell'andamento di un certo indicatore; ad esempio ci si potrebbe impegnare a concedere nuove risorse a un paese esportatore di petrolio se il prezzo della materia prima scende oltre certi limiti.
- b) prestiti indicizzati: tale schema lega i pagamenti dei PVS a qualche indice "oggettivo", che misura la loro capacità di effettuare pagamenti. Un esempio è l'indicizzazione del prezzo delle materie prime esportate dal paese; un secondo esempio è la limitazione degli interessi a una certa percentuale delle esportazioni, adottata dal Perù. Tale schema è analizzato nel seguito. Fischer stima che la limitazione degli interessi al 25% delle esportazioni, in presenza di un tasso reale di interesse del 3% sul debito applicato dal 1982 a oggi, avrebbe prodotto flussi finanziari simili a quelli che sono stati osservati. In generale, se si limita il trasferimento di risorse dai PVS alle banche a una quota s dell'eccesso delle esportazioni sulle importazioni, si ottiene la seguente evoluzione del debito:

$$iD - \dot{D} = s(E - I).$$

Sono evidenti i vantaggi di tale formulazione per i PVS, che li libera dalla necessità di ottenere un certo avanzo fisso in termini nominali. Dal punto di vista delle banche tale soluzione potrebbe essere accettabile se implicasse una diminuzione percentuale della quota dei crediti

⁷ S. Fischer, "Resolving the International Debt Crisis", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2373, settembre 1987.

verso i PVS nell'ambito del loro attivo complessivo. Se si suppone che il loro attivo cresca a un tasso nominale g si vorrebbe cioè che:

$$\dot{D}/D < g.$$

In base alla proposta esaminata si avrebbe però:

$$\dot{D} = iD - s(E - I)$$

che implica:

$$iD - s(E - I) < gD$$

ovverosia:

$$(i - g)D < s(E - I).$$

Le esigenze delle parti possono risultare compatibili se aumenta il tasso di sviluppo dei crediti del sistema bancario e/o se diminuisce il livello del tasso di interesse nominale, confermando così le indicazioni emerse in precedenza: la sola via di uscita duratura dal problema del debito è quella che implica una maggiore crescita reale da parte dei paesi creditori, o una forte diminuzione del tasso di interesse.

Tali proposte possono essere interpretate alla luce della teoria del contratto ottimo, discussa in un paragrafo precedente. Il loro scopo è infatti quello di abbandonare uno schema di pagamento fisso in favore di uno schema che regoli il pagamento in funzione del valore di certi indicatori, perseguendo una migliore ripartizione del rischio fra le parti in causa.

4.4. *La creazione di un nuovo ente finanziario*

Secondo questa proposta occorrerebbe creare un nuovo ente a cui cedere una parte sostanziale del debito dei PVS. L'idea ricalca una delle soluzioni adottate dai giapponesi ed esposte nel capitolo precedente. Uno schema possibile è il seguente: l'ente viene amministrato dalla Banca Mondiale, e dovrebbe avere un capitale di circa 30 miliardi di dollari, ripartiti fra Stati Uniti, Giappone e altri paesi interessati. Altri 270 miliardi di dollari dovrebbero essere forniti da investitori privati (acquistando obbligazioni dell'ente) liberamente interessati a investire nell'iniziativa. Ipotizzando uno sconto medio del 25-30% per il debito dei PVS sul mercato secondario, l'ente potrebbe acquistare circa 450 miliardi di dollari di debito di PVS che hanno seriamente iniziato un processo di riforma istituzionale delle loro economie. Lo scopo di questa clausola è di evitare un aiuto indiscriminato, che non fornirebbe alcun incentivo a programmi di riaggiustamento.

Le obbligazioni dell'ente dovrebbero essere a lungo termine (25-30 anni), con un interesse di mercato. Il debito dei PVS acquistato dall'ente diventerebbe un credito a lungo termine, che dovrebbe dare ai PVS il tempo sufficiente per organizzare il riaggiustamento economico senza dovere prestare eccessiva attenzione all'andamento di breve termine della bilancia dei pagamenti. Fischer nota che tale schema deve prima risolvere un problema di *free rider* da parte dei creditori; infatti si assisterebbe a un miglioramento generale della posizione dei debitori, che implicherebbe la convenienza per la singola banca a vendere il credito non all'ente ma sul mercato secondario. Il progetto richiede dunque un coinvolgimento totale dei creditori. La limitazione consiste nel fare affidamento in misura sostanziale sul capitale privato. L'ente svolge la funzione sostanziale di aggregare nuovi flussi finanziari, che dovrebbero essere volontariamente attratti sulla base delle garanzie prestate dall'ente. È probabile che ciò potrebbe succedere solo offrendo un forte incentivo in termini di premio per il rischio.

4.5. I rapporti Sud-Sud

I rapporti Sud-Sud non sono stati esplicitamente menzionati nel corso delle pagine precedenti, poiché il problema del debito è essenzialmente un aspetto Nord-Sud. Può essere interessante vedere se esistono punti di collegamento fra le due questioni e, soprattutto, se un'intensificarsi dei rapporti Sud-Sud sia in grado di contribuire a una soluzione positiva circa i rapporti Nord-Sud.

Un aumento del commercio all'interno del blocco dei PVS potrebbe essere utile qualora comportasse un miglioramento della produttività delle risorse, e quindi una maggiore capacità di esportazione dei paesi più indebitati verso i paesi creditori. Le condizioni microeconomiche per l'aumento dell'efficienza sono analizzate nel lavoro di Colombatto, per cui non ci si dilungherà ora sulle stesse. Nell'ambito di questo paragrafo giova ricordare che il miglioramento della competitività dei PVS è solo una condizione necessaria per la soluzione del problema, essendo infatti vitale la disponibilità dei paesi creditori ad assorbire il maggior output disponibile. Un apporto minore alla soluzione può derivare da una maggior integrazione finanziaria fra i paesi debitori. Anche in questo caso l'integrazione può essere utile se permette una maggiore produttività: ad esempio accordi di credito bilaterale fra paesi debitori possono favorire possibilità di scambio che ora rimangono allo stato potenziale, oppure istituzioni che si occupino di *project financing* possono consentire un nuovo afflusso di finanziamenti destinati a specifiche iniziative e quindi meno

soggette ai rischi di una crisi generalizzata. Diverso è naturalmente il discorso di una banca centrale che consenta ai PVS che dispongono di un surplus di finanziare la crescita dei paesi in deficit.

In definitiva, i rapporti Sud-Sud possono essere utili, ma probabilmente non decisivi ai fini della soluzione a breve termine del problema del debito.

5. Un problema finanziario o un problema produttivo?

Gli elementi evidenziati nei paragrafi precedenti indicano la seguente alternativa: i paesi creditori devono permettere ai paesi indebitati di ottenere avanzi commerciali sufficienti da rimborsare il debito, oppure il debito deve essere ridotto. Questo è il vero problema del debito, vale a dire la necessità di trasferire quote crescenti di produzione ai PVS. L'aspetto di esternalità citato in precedenza torna alla ribalta: il sistema finanziario ha prestato ingenti risorse ai PVS, implicitamente contando sulla flessibilità dell'apparato produttivo dei PI. Per soddisfare le esigenze delle banche infatti i produttori occidentali dovrebbero chiudere le aziende per un certo numero di anni, aspettando che i PVS ottengano avanzi commerciali di importo sufficiente. Evidentemente i produttori non possono accettare una prospettiva di questo tipo, dato che ci sono costi di vario tipo all'entrata in un settore industriale; non è possibile sospendere la produzione per 10 anni e poi riaprire di colpo le aziende.

Ci sono quindi quattro possibilità. La prima si riferisce a politiche fiscali espansive (molto espansive) nei paesi che hanno accumulato i crediti, vale a dire Giappone, Germania, alcuni Paesi Arabi, Taiwan, Singapore, i quali dovrebbero adottare politiche keynesiane di rilancio della domanda interna sullo stile americano. Gli Stati Uniti dovrebbero invece mantenere una politica più equilibrata, sperando che i provvedimenti fiscali negli altri paesi siano sufficienti a favorire lo sviluppo (il debito degli USA verso il resto del mondo è di 400 miliardi di dollari, pari al debito dell'America Latina verso il resto del mondo, soprattutto gli Stati Uniti).

La seconda possibilità consiste nella dichiarazione di fallimento per i paesi debitori. A livello internazionale gli Stati Uniti sarebbero il paese più danneggiato (a meno che non decidano di seguire l'esempio dell'America Latina); a livello di settore sarebbero sfavorite innanzitutto le banche, e si aprirebbe un serio conflitto per ridistribuire le perdite fra gli altri operatori economici. Si assisterebbe a un brusco calo della produttività delle risorse su scala mondiale, perchè si tornerebbe a un

equilibrio autarchico per blocchi (questi danni potrebbero essere minimizzati solo costituendo blocchi di dimensione consistente, e ciò sottolinea l'importanza del processo di unificazione europea per tutti gli stati membri). Le crescenti tendenze protezionistiche sono la testimonianza che gli operatori stanno implicitamente scegliendo tale soluzione.

La terza possibilità è quella più gradita, e consiste nella diversificazione delle produzioni fra PVS e PI: i PI non devono cioè rinunciare a una parte del loro apparato produttivo, ma cercare di spingersi su segmenti di mercato più alti, importando beni di base dai PVS (beni prodotti, non materie prime) consentendo così a questi ultimi di ripagare il loro debito. Ogni produttore produce il bene per cui è più efficiente.

L'ultimo scenario è quello della cancellazione del debito, totale o parziale, che sposta il conflitto redistributivo all'interno dei PI. Le aziende di credito verrebbero danneggiate direttamente, e potrebbero quindi accettare una soluzione di questo tipo soltanto se i costi fossero in qualche modo ripartiti fra i vari operatori, tramite schemi di natura fiscale, che consentano anche un assorbimento pluriennale delle perdite. Il protagonista diventerebbe quindi il potere politico, che avrebbe naturalmente un maggior margine di manovra nei paesi che non presentano un disavanzo elevato del bilancio pubblico. Il problema è più difficilmente risolvibile partendo da situazioni iniziali di conflitto fiscale, che impediscono di addossare alla collettività i costi del salvataggio bancario. Il sistema produttivo sarebbe probabilmente disposto ad assumere una parte di responsabilità, in cambio della prospettiva di potere nuovamente disporre di mercati in crescita per le esportazioni (sempre a patto che manovre fiscali interne di tipo restrittivo non peggiorino ancora di più la domanda interna).

6. Conclusioni

L'analisi delle pagine precedenti può essere riassunta mediante l'aiuto di un semplice schema, che considera la convenienza delle banche e della società occidentale nel suo complesso a detenere in qualche forma il debito dei PVS:

		<i>banche</i>	
		si	no
<i>società</i>	si	1	2
	no	3	4

Se ci si trovasse nella regione 1 non ci sarebbe disaccordo fra le banche e gli altri operatori all'interno dei PI, e si tratterebbe solo di modificare l'atteggiamento attuale nei confronti del problema, escludendo cioè atteggiamenti punitivi nei confronti dei PVS. Occorrerebbe riconoscere che, sostanzialmente, una parte dell'apparato produttivo dei PVS è in realtà di proprietà dei PI, almeno fino a quando gli avanzi di partite correnti saranno sufficienti a ripagare il debito, e che non c'è alcuna convenienza a distruggerlo.

Data la natura delle operazioni solitamente svolte dalle aziende di credito (credito a breve termine per fare fronte a depositi rimborsabili a vista), può sorgere qualche dubbio che questa sia la regione in cui ci si trova davvero. È più probabile che ci si trovi all'interno dell'area numero 2: in questo caso la società dovrebbe fare il possibile per alleviare le banche di un peso che ne impedisce una corretta gestione, ad esempio concedendo loro la possibilità di trasmettere i crediti a un intermediario rivolto alla gestione di medio-lungo termine, in grado di affrontare la situazione senza ulteriori tagli alla capacità produttiva dei PVS. Il contratto fra PI e PVS dovrebbe essere esplicitamente modificato lungo le linee evidenziate nel paragrafo conclusivo del capitolo terzo, nel senso cioè di prevedere una certa ripartizione circa il rischio degli investimenti.

Nel caso della regione 4, invece, ci si dovrebbe liberare del debito; questa sembra essere la strategia seguita negli ultimi anni, vale a dire recuperare quello che si può, senza considerare i danni creati nei PVS, come se il futuro non comportasse alcun tipo di relazione fra i due blocchi, ma un regime autarchico. Più volte nel corso del lavoro si sono sottolineati gli svantaggi di tale posizione, anche per i PI.

La regione 3 sembra a prima vista impossibile: come è possibile che le banche abbiano convenienza a detenere il credito, ma che tale condizione non valga per la società nel suo complesso, dal momento che le banche fanno parte della società stessa? Per capire questa possibilità occorre ricordare quanto affermato in precedenza circa il conflitto di interessi fra aziende di credito e imprese: le banche possono trovare interesse a gestire la situazione in un modo che crea danni rilevanti ad altri operatori all'interno dello stesso sistema economico. Questa è l'area del conflitto che può essere risolta mediante un intervento di natura fiscale⁸.

⁸ Indipendentemente dall'area specifica in cui ci si trova attualmente, è certo che il ruolo globale del sistema bancario deve essere attentamente ridiscusso, soprattutto per quanto riguarda i criteri di allocazione del credito. Ancor più che in passato, il cambiamento tecnologico non consente una facile individuazione di settori o modelli di crescita "sicuri" (ad esempio le economie di scala). Gli intermediari finanziari devono essere sempre più attenti al problema della scelta della allocazione delle risorse scarse. Un fenomeno di perdita di fiducia nei confronti degli intermediari

L'esperienza recente deve comunque essere usata per il futuro, e il principale insegnamento è che la via finanziaria allo sviluppo presenta limiti ben precisi. Un eccesso di risorse finanziarie che non riesce a mobilitare risorse reali può essere addirittura dannoso, in quanto può essere usato per finanziare fughe di capitali e non investimenti produttivi. L'importante non è concedere prestiti generalizzati ma favorire il finanziamento di operazioni con un valido contenuto reale. Potrebbe quindi essere positivo tornare parzialmente lungo la strada di un equilibrio più autarchico, se questo implicasse una sorveglianza più attenta sulla utilizzazione dei fondi.

finanziari potrebbe fornire una motivazione al ritorno a forme di finanziamento più dirette, con conseguenze negative per gli operatori più rischiosi e per il grado medio di rischio del sistema.

Bibliografia

- Banca Commerciale Italiana (a cura di), *Tendenze reali*, Roma, 1987.
- Bank of International Settlements, *Annual Report*, Basilea, anni vari.
- The Banker*, novembre 1987.
- Beltratti, Andrea, *Stock Market Efficiency from a Macroeconomic Perspective*, tesi di dottorato presso l'università di Yale, Yale, 1988.
- Blanchard, Olivier e Summers, Lawrence H., "Hysteresis in Unemployment", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2035, ottobre 1986.
- Buiter, Willem H. e Gersovitz, Mark, "Issues of Controllability and the Theory of Economic Policy", in *Journal of Public Economics*, n. 15, 1981, pp. 33-43.
- Campbell, John Y. e Shiller, Robert J., "Cointegration and Tests of Present Value", in *Journal of Political Economy*, n. 5, vol. 95, 1987, pp. 1062-88.
- Cooper, Richard N. e Sachs, Jeffrey D., "Borrowing abroad: the Debtor's Perspective", in Smith, G.W. e Cuddington, J.T. (a cura di), *International Debt and the Developing Countries*, Washington, World Bank, 1985.
- Dornbusch, Rudiger, "Debt Problems and the World Macroeconomy", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2379, agosto 1987.
- Eaton, Jonathan e Gersovitz, Mark, "Debt with Potential Repudiation: Theoretical and Empirical Analysis", in *Review of Economic Studies*, 1981, pp. 289-309.
- Eaton, Jonathan e Taylor, Lance, "Developing Country Finance and Debt", in *Journal of Development Economics*, n. 22, 1986, pp. 209-65.
- Eaton, Jonathan, Gersovitz, Mark e Stiglitz, Joseph E., "The Pure Theory of Country Risk", in *European Economic Review*, n. 30, 1986, pp. 481-513.
- Fama, Eugene, "What's Different about Banks?", in *Journal of Monetary Economics*, n. 15, 1985, pp. 29-39.

- Fisher, Stanley, "Resolving the International Debt Crisis", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2373, settembre 1987.
- FMI, *World Economic Outlook*, "Tendenze reali", 1987.
- Guttentag, Jack M. e Herring, Richard, "Commercial Bank Lending to Developing Countries: from Overlending to Underlending to Structural Reform", in Smith, G.W. e Cuddington, J.T. (a cura di), *International Debt and the Developing Countries*, Washington, World Bank, 1985.
- Herring, Richard J. e Vankudre, Paul, "Growth Opportunities and Risk-Taking by Financial Intermediaries", in *Journal of Finance*, vol. XLII, 1987, pp. 583-99.
- Holmstrom, Bengt, "Moral Hazard in Teams", in *Bell Journal of Economics*, n. 13, 1982, pp. 324-40.
- Kaufman, Paul, "Wall Street Journal", 6 aprile 1987.
- Kharas, Henry, "The Long Run Creditworthiness of Developing Countries: Theory and Practice", in *Quarterly Journal of Economics*, n. 99, 1984, pp. 415-39.
- Krugman, Paul, "International Debt Strategies in an Uncertain World", in Smith, G.W. e Cuddington, J.T. (a cura di), *International Debt and the Developing Countries*, Washington, World Bank, 1985.
- International Monetary Fund, *World Economic Outlook*, Washington, anni vari.
- Id., *International Financial Statistics*, Washington, anni vari.
- Lessard, David, "North-South. The Implications for Multinational Banking", in *Journal of Banking and Finance*, n. 7, 1983, pp. 521-36.
- Obstfeld, Maurice, "Intertemporal Price Speculation and the Optimal Current-Account Deficit", in *Journal of International Money and Finance*, n. 2, 1983, pp. 135-45.
- Organization for Economic Cooperation and Development, *Financial Market Trends*, New York, anni vari.
- Ross, Stephen, "The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing", in *Journal of Economic Theory*, n. 13, 1976, pp. 341-60.
- Sachs, Jeffrey, "Managing the LCD Debt Crisis", in *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 2, 1986, pp. 397-440.
- Sachs, Jeffrey e Huizinga, Harry, "U.S. Commercial Banks and the Developing Country Debt Crisis", in *National Bureau of Economic Research*, n. 2455, 1987.
- Santomero, Anthony M., "Modeling the Banking Firm", in *Journal of Money Credit and Banking*, n. 4, vol. XVI, 1984, pp. 576-602.
- "Il Sole - 24 ore", giugno 1988.
- Smith, G.W. e Cuddington, J.T. (a cura di), *International Debt and the Developing Countries*, Washington, World Bank, 1985.
- Stiglitz, Joseph E. e Weiss, Andrew, "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", in *American Economic Review*, giugno 1981, pp. 393-410.
- Taylor, Lance, *Structuralist Macroeconomics*, Basic Books, New York, 1983.
- World Bank, *World Debt Tables*, Washington, anni vari.

Faber, Stanley, "Resolving the International Debt Crisis," in National Bureau of Economic Research, n. 3377 settembre 1987.

FMI, World Economic Outlook, "Londonese 1987".

Grunwald, Jack M. e Herring, Richard, "Commercial Bank Lending to Developing Countries: From Overlending to Underlending to Structural Reform," in Smith, G. W. e Cuddington, J. T. (a cura di), International Debt and the Developing Countries, Washington, World Bank, 1987.

Herring, Richard, e Vukobratovic, Paul, "Growth Opportunities and Risk Taking by Financial Intermediaries," in Journal of Finance, vol. XLII, 1987, pp. 389-99.

Holmstrom, Bengt, "Moral Hazard in Teams," in Bell Journal of Economics, n. 13, 1982, pp. 324-40.

Kauffman, Paul, "Wall Street Journal," 6 aprile 1987.

Khan, Henry, "The Long Run Consequences of Developing Countries: Theory and Practice," in Quarterly Journal of Economics, n. 99, 1984, pp. 417-37.

Krugman, Paul, "International Debt Strategies in an Uncertain World," in Smith, G. W. e Cuddington, J. T. (a cura di), International Debt and the Developing Countries, Washington, World Bank, 1987.

International Monetary Fund, World Economic Outlook, Washington, 1987.

Leard, David, "The International Debt Crisis," in Journal of Finance, n. 42, 1987, pp. 245-60.

Organisation for Economic Co-operation and Development, "International Debt: A Review of the Situation," Paris, 1987.

Organisation for Economic Co-operation and Development, "International Debt: A Review of the Situation," Paris, 1987.

Rajan, Raghuram, e Zingales, L. "Capital Structure and Financial Performance," in Journal of Finance, n. 49, 1994, pp. 283-306.

Smith, G. W. e Cuddington, J. T. (a cura di), International Debt and the Developing Countries, Washington, World Bank, 1987.

World Bank, World Debt Tables, Washington, 1987.

Rudiger Dornbusch

I PROBLEMI DEL DEBITO DEI PVS¹

I problemi del debito fra Paesi in Via di Sviluppo (d'ora in poi PVS) e banche commerciali creditrici sono entrati in una fase complessivamente negativa. I debitori non possono permettersi di sottrarre ulteriori risorse per il servizio del debito agli investimenti e le banche creditrici sono scarsamente attrezzate per gestire debiti in via di deterioramento. Da ogni parte si registrano perdite e il conflitto sollecita interventi politici che inducano i protagonisti a un accordo: si deve trovare la soluzione che migliori il debito assicurando nel breve periodo i mezzi finanziari per lo sviluppo, e quindi una migliore capacità di servire il debito nel lungo periodo.

Interessi più ampi a una soluzione scaturiscono dallo sfociare della crisi del debito in una questione di politica estera, in un interesse, cioè, al prosperare di stabili istituzioni democratiche nei paesi debitori e ai problemi del commercio nell'economia mondiale. Questi ampi interessi giustificano interventi di politica economica. Essi forniscono l'occasione ai cittadini-contribuenti di esprimere un interesse maggiore al problema e di riconoscere che essi stessi potrebbero subire perdite significative se si consente un ulteriore deterioramento del debito. Il mercato di per sé non può offrire naturalmente una soluzione che rifletta questi ampi interessi e che faccia della crisi del debito una questione di politica (economica).

¹ Una prima versione di questo saggio è stato presentato al Banking Committee del Senato statunitense.

L'impostazione improvvisata dei problemi del debito dei PVS, avviata nel 1982 e accolta istituzionalmente come Piano Baker non è più valida. Essa ha dato tempo alle banche di formare riserve per far fronte a eventuali insolvenze e ha permesso ai creditori e anche ai debitori di riflettere su possibili soluzioni. Ma, soprattutto, ha fatto sì che i governi nei paesi debitori si rendessero conto dell'esigenza di riforme di politica economica. Infatti si nota una maggiore attenzione, perlomeno in Messico.

Ma oggi il processo del servizio del debito è entrato in una fase complessivamente negativa: le economie dei paesi debitori vanno deteriorandosi sotto il suo peso e i loro creditori stanno ricevendo un flusso di denaro insufficiente per proseguire. L'approccio non ha ancora fornito il finanziamento necessario per la crescita e la stabilità fiscale nei paesi debitori ed è così divenuto insostenibile. I costi economici e sociali di una politica che mette al primo posto il servizio del debito piuttosto che la ricostruzione delle economie dei paesi debitori non sono più nell'interesse politico delle principali nazioni creditrici.

1. Il problema

Il problema del debito presenta attualmente diversi aspetti:

a) I paesi debitori non possono adempiere agli obblighi del servizio del debito. I bilanci dei governi e i saldi dei conti con l'estero sono in tensione. Questa tensione si manifesta negli alti tassi d'inflazione, che sono la contropartita del finanziamento del deficit e del deprezzamento del tasso di cambio, necessario per trasferire dollari all'estero, e nella brusca riduzione degli investimenti.

Tabella 1. *Il deterioramento economico dei paesi debitori (gruppo di 15 paesi fortemente indebitati, percentuali annue).*

	Crescita pro-capite	Investimenti/Pil	Inflazione
1970-81	2,7	25,1	39
1982-88	-0,7	17,9	149

Una forte accelerazione dell'inflazione è evidente in tutte le economie debitorie. I tassi d'inflazione sono cresciuti perché non era possibile evitare che il tentativo di guadagnare competitività attraverso la svalutazione avesse conseguenze sui salari e sui prezzi interni. In molti casi

il servizio del debito fu finanziato con creazione secca di moneta. Il risultato di una inflazione elevata, crescente e inevitabile è stato un clima assai sfavorevole per i mercati privati. Valutazioni d'ordine finanziario, non ipotesi d'investimenti produttivi, sono ormai all'ordine del giorno, e la fuga di capitali è divenuta dilagante. Brasile e Argentina sono sull'orlo di un'iperinflazione per la seconda volta in soli tre anni.

Il tentativo di trovare risorse per il servizio del debito è stato fatto a spese degli investimenti (cfr. tab. 2 e fig.). Gli investimenti nei paesi debitori sono stati scoraggiati, perché i governi hanno trovato più facile tagliare gli stanziamenti per gli investimenti piuttosto che aumentare le tasse o ridurre i programmi di spesa. La mancanza di crescita, o la sua brusca contrazione, e le turbate condizioni finanziarie hanno altresì depresso gli investimenti privati.

Figura 1. *Avanzo dei conti con l'estero al netto degli interessi: 15 paesi piano Baker (miliardi di dollari).*

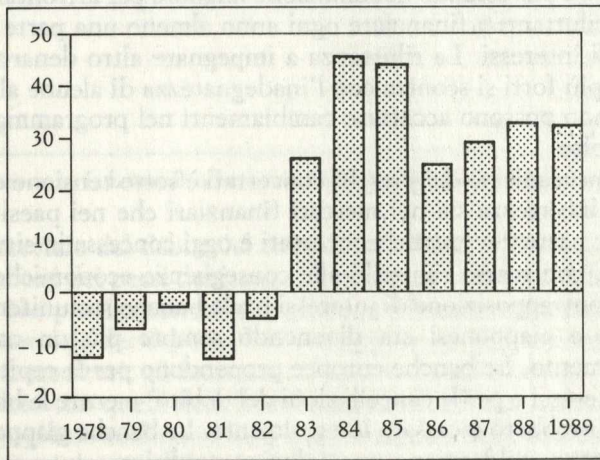


Tabella 2. *Servizio del debito e investimenti in America latina.*

	1978-82	1983-88	Variazione
Investimenti lordi	24,3	19,1	-5,2
Avanzo dei conti con l'estero al netto degli interessi	-0,6	4,5	5,1

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*.

La carenza di investimenti ha gravi implicazioni di lungo periodo. Bassi investimenti nel settore pubblico creano pericolose strozzature che ostacolano una definitiva ripresa della crescita. In associazione alla scarsità negli investimenti del settore privato, si manifesta uno squilibrio tra la forte crescita della forza lavoro e la capacità dell'economia di creare occupazione sulla base degli attuali, già depressi, tenori di vita.

L'instabilità finanziaria che deriva dai bilanci sotto tensione, l'elevata e crescente inflazione e le frequenti svalutazioni sono risultati una potente spinta alla fuga di capitali. Tentativi di contenerne la fuga mediante alti tassi d'interesse hanno causato fallimenti e problemi di bilancio (per le imprese). Tassi di cambio fortemente sopravvalutati, che potrebbero contenere la fuga di capitali, rischierebbero a loro volta di provocare instabilità politica, in conseguenza dei salari reali assai bassi che questa politica implicherebbe.

b) Negli ultimi anni le banche hanno accresciuto i loro capitali e sono in una posizione migliore per cooperare alla risoluzione della situazione debitoria. Ma pur essendo in condizione migliore per affrontare i rischi, esse sono riluttanti a finanziare ogni anno almeno una parte dei pagamenti degli interessi. La riluttanza a impegnare altro denaro da parte di banche più forti si scontra con l'inadeguatezza di alcune altre istituzioni che non possono accettare cambiamenti nel programma di servizio del debito.

Così il meccanismo dei prestiti concertati è sotto tensione e tale tensione crea incertezza sia nei mercati finanziari che nei paesi debitori. La maggior parte dei prestiti concertati è oggi concessa in situazioni di emergenza, con scarso riguardo alle conseguenze economiche del processo. La contrapposizione di interessi tra le banche statunitensi e quelle europee e giapponesi sta divenendo sempre più un ostacolo al riscadenamento. Le banche europee propendono per la capitalizzazione degli interessi o per le cancellazioni del debito, mentre le banche statunitensi vorrebbero incassare integralmente. Le banche giapponesi, con il loro governo, caldeggiavano una soluzione politica.

Nonostante la difficoltà sempre più evidente delle banche, vengono conclusi nuovi importanti accordi di rinegoziazione: un importante programma per il Brasile è stato negoziato nel 1988 e presto sarà necessario un nuovo pacchetto monetario per il Messico. Le difficoltà di mettere insieme tali programmi, la tensione fra le banche e la dilagante presenza di costose liquidazioni e del graduale disimpegno, specialmente nell'accordo brasiliano, rendono improbabile che il processo possa continuare in tal modo per molti anni. In effetti, una recente proposta delle banche per il finanziamento esterno del Brasile per i prossimi cinque anni

rende ciò piuttosto evidente. La proposta prevede una riduzione dell'entità del capitale del debito brasiliano di quasi 18 miliardi di dollari, da raggiungersi mediante l'impiego degli avanzi di bilancia commerciale per il saldo di tutti gli interessi e, congiuntamente alle conversioni del debito, aiutino a ridurre l'ammontare del capitale stesso.

La qualità del debito si è deteriorata. Pur riconoscendo la scarsa consistenza del mercato (il che è sempre meno il caso), la tabella 3 mostra un brusco deteriorarsi della qualità del debito.

Tabella 3. Prezzi sul mercato secondario per prestiti bancari (prezzo d'acquisto: cents per dollaro di valore nominale).

	luglio			ottobre
	1985	1986	1987	1988
Argentina	60	63	47	22
Brasile	75	73	57	45
Messico	80	56	54	47
Perù	45	18	11	7
Filippine	—	—	68	52
Venezuela	81	75	69	45

Fonte: Shearson, Lehman Brothers and Salomon Brothers Inc.

c) Il servizio del debito ha comportato brusche, forti riduzioni nelle importazioni dei paesi debitori e un rilevante aumento delle loro esportazioni. Nei paesi creditori la migliore (anche se involontaria) prestazione commerciale dei debitori ha incoraggiato tendenze protezionistiche. Nei paesi creditori, gli interessi del settore manifatturiero sono in aperto conflitto con quelli delle banche commerciali. Le industrie manifatturiere vogliono realizzare forti esportazioni e chiedono riduzioni nelle importazioni dai paesi debitori. Le banche, al contrario, insistono perché nei paesi debitori si realizzino surplus commerciali per il servizio del debito.

d) L'attuale processo di riscossione del debito comporta rischi politici per gli Stati Uniti. Il governo statunitense è visto sempre di più come l'esattore del debito (*debt collector*), e in ragione di ciò vengono compromessi importanti interessi di politica estera. Allo stesso tempo, il processo di riscossione del debito rischia di destabilizzare i governi democratici moderati, trasferendo il controllo politico ai gruppi estremisti. Ciò non è ancora avvenuto, ma è senz'altro una possibilità da tener pre-

sente. Le nuove democrazie in Argentina, Brasile e nelle Filippine e l'apertura politica in Messico sono ostacolati nella loro capacità di sviluppare programmi di crescita sostenibili per favorire la stabilità politica e finanziaria.

2. *L'impasse*

Il processo del debito oggi sottolinea sempre più le responsabilità dei paesi debitori nel creare le condizioni economiche che consentano alle forze di mercato di trasformare l'incombenza del debito in investimenti volontari o in vendite di attività. Il piano Baker è contrario a qualsiasi misura che possa pregiudicare il ritorno a prestiti volontari. Qualsiasi piano per alleggerire gli oneri del debito è considerato non idoneo, per il fatto che renderebbe pressoché certa l'esclusione e la messa al bando dei debitori dai mercati dei capitali privati per un lungo periodo. Ma la fiducia in un prossimo ritorno al prestito volontario stesso appare ormai discutibile. Prestito volontario può significare solo una cosa: che i paesi debitori possono indebitarsi in sostanza per l'intero ammontare dei propri interessi passivi e, in più, per finanziare lo sviluppo. Oggi la situazione è all'opposto: i paesi debitori stanno facendo forti trasferimenti all'estero, indebolendo il loro potenziale di crescita e con esso la stabilità finanziaria e politica.

I creditori stanno riducendo la loro eccessiva esposizione in America latina, persino in quei paesi dove il debito è stato servito senza interruzioni e, dove si è potuto addirittura rimborsare il capitale (tab. 4). Le eccezionali difficoltà della Colombia a trasferire una piccola parte del debito (valore capitale), o l'insuccesso della conversione del debito messicano, indicano che il prestito volontario è tuttora una possibilità remota. Qualsiasi programma per la soluzione del problema del debito deve, naturalmente, riconoscere le implicazioni circa la capacità di ottenere credito e l'eventuale ritorno dei debitori al mercato mondiale dei capitali. Ma queste considerazioni non dovrebbero impedirci di rivedere l'attuale strategia. Infatti, un programma di ricostruzione ben strutturato e orientato al mercato, con l'appoggio dei Paesi Industrializzati, farà molto di più per la capacità di ottenere credito dei paesi debitori di una interminabile sequenza di accordi di riscadenamento.

Non vi è un punto di rottura naturale nella strategia attuale. Spesso il deterioramento della volontà o capacità di un paese di servire il debito è compensato dal miglioramento nel comportamento di rimborso di un altro paese. Rimane sempre la possibilità di parlare di un miglio-

Tabella 4. *Finanziamento del deficit delle partite correnti: quindici paesi debitori (miliardi di dollari, media annuale).*

	1980-82	1983-87
Prestiti	50,2	12,9
Flussi non debitori	6,8	4,8

Fonte: FMI.

mento e c'è sempre qualche indicatore che mostra un miglioramento effettivo, anche se tale indicatore cambia di anno in anno. Questi indizi sono stati accuratamente sfruttati per avallare lo stato di fatto, ma la situazione del debito va peggiorando, non migliorando. I rapporti debito/reddito hanno continuato a crescere e sono oggi sopra i livelli del 1982, livelli che, all'epoca, erano stati dichiarati eccessivi!

Val la pena di ricordare che negli anni Trenta le inadempienze nel pagamento dei debiti erano diffuse. Esse erano rese più probabili, come osservò il Royal Institute nel 1937, dalla mancanza di prospettive per il rinnovo dei prestiti:

Il mantenimento del servizio del debito sui capitali stranieri investiti in un paese è influenzato da diversi fattori. In primo luogo, il rimborso dei creditori dipenderanno non solo dalla capacità ma anche dalla volontà del debitore di pagare. Molti paesi hanno interrotto i servizi di pagamento sui loro debiti anche quando la loro posizione finanziaria era sufficientemente sana da consentire tali pagamenti. Normalmente le inadempienze si sono avute quando la possibilità di ottenere nuove forniture di capitale sembrava remota e, quando le circostanze suggerivano che c'era poco da guadagnarci, se non in prestigio, dall'adempimento degli obblighi.

Interventi di politica attiva, comprendenti il crescente ricavo alle risorse del FMI e della Banca Mondiale per rattoppare un processo sostanzialmente insostenibile, hanno permesso al piano Baker di tirare avanti e al problema del debito di crescere. È evidente l'interesse comune a una soluzione. Il principale interrogativo è quali problemi economici richiedano una soluzione, quali siano le strutture istituzionali adatte a raggiungerla e come debbano essere ripartiti gli oneri. Tutto ciò è ancora più evidente per il fatto che oggi, sei anni dopo l'esplosione della crisi del debito, la capacità di ottenere credito è a un livello più basso persino di quanto non fosse nel 1982.

Ma c'è un'altra, molto più grave, preoccupazione. La modesta per-

Tabella 5. *Capacità di credito (percentuale).*

	Debito/Pil			Debito/esportazioni		
	1978	1982	1988	1978	1982	1988
Problem Debtors	31,3	43,6	50,3	179,1	241,1	284,9
Baker 15	29,9	42,3	47,2	203,4	267,8	308,3
America latina	31,8	43,6	44,8	217,2	217,4	309,5

Fonte: FMI, *World Economic Outlook*, aprile 1986 e ottobre 1988.

formance macroeconomica dell'America latina adombra un grave deterioramento nella capacità dell'area di competere a livello internazionale.

Tale perdita di competitività sarà la principale scoperta degli anni Novanta. Nello scorso decennio l'Asia, non solo le "Quattro Tigri" ma anche il Sud-est asiatico, ha investito a ritmi imponenti, anno dopo anno. Questi paesi hanno conseguito una forte capacità di competere nel mondo industriale, spostandosi rapidamente verso produzioni a più alto valore aggiunto. Senza investimenti, con tagli alle spese per l'istruzione e per l'innovazione tecnologica, l'America latina sarà sempre più condannata a competere mediante l'impiego di forza-lavoro a buon mercato. Il tenore di vita crescerà assai lentamente e il montante divario porterà a un rigetto dei modelli di crescita orientata al mercato esterno. Ma le alternative sono probabilmente ancora peggiori. Tutto ciò sta diventando evidente nella diffusione del populismo in Argentina, Brasile e Messico.

3. *Le soluzioni*

Una remissione incondizionata e generalizzata del debito, è una soluzione inefficiente del problema. Essa impone una tassa iniqua ai creditori, senza fornire alcuna garanzia di un autentico progresso economico nei paesi debitori. Ma ciò non significa che si debba accettare l'opinione che, di tutti gli insoddisfacenti modi di trattare il problema, il piano Baker sia il migliore. Ci sono mezzi più efficaci per salvaguardare i nostri interessi.

Il problema economico fondamentale è ridurre o invertire il trasferimento di risorse dai paesi debitori a quelli industrializzati e di raggiungere questo obiettivo nel modo meno dannoso per gli interessi dei

creditori. Il debito esistente, o "vecchio", rappresenta un'ipoteca sulle capacità dei paesi debitori di stimolare la crescita e gli investimenti remunerativi. Nuovo denaro sarà riluttante a entrare, a meno che (insieme alle riforme nei paesi debitori) si possa trovare un modo efficace per sospendere l'anzianità del debito esistente.

Le soluzioni al problema del debito devono essere concepite in modo da ridurre il trasferimento all'estero di risorse dai PVS. Ciò può essere fatto in tre modi:

— Riducendo l'onere per l'ammontare del capitale del debito e conseguentemente per il pagamento degli interessi, o direttamente riducendo i pagamenti degli interessi fermo restando il capitale.

— Progettando piani più flessibili per il pagamento degli interessi.

— Separando "vecchio" e "nuovo" denaro, mediante una sospensione del diritto di precedenza sui prestiti attuali.

Tutte le tre strade sono concepite in modo da modificare il trasferimento di risorse reali dai debitori ai creditori che oggi è troppo diffuso e rigido. I meccanismi — connessi al mercato — per raggiungere tali obiettivi non si sono mostrati sufficientemente in grado di risolvere il problema del debito. Ciò lascia forse aperti due indirizzi istituzionali complementari per ricercare una soluzione. Uno è accentuare il ruolo del governo nel contesto di una *debt facility*. L'altro è promuovere un automatico riciclaggio dei pagamenti degli interessi in investimenti nei paesi debitori. Questo dovrebbe essere fatto per paesi come il Messico, dove i passi avanti compiuti nel processo di stabilizzazione sono stati tali da far ritenere che i debitori abbiano fatto la loro parte e che ora i creditori debbano contribuire per la loro al ripristino della crescita e della stabilità.

a) Una «facility»

Gli ampi scontri sul mercato secondario suggeriscono la possibilità di rifinanziamento del debito dei PVS. Una *facility*, capitalizzata e garantita dai Paesi Industrializzati giocherebbe un ruolo significativo nell'aiutare i paesi debitori a ottenere lo sconto, consentendo nello stesso tempo alle banche creditrici di conseguire un portafoglio più sicuro. Ci sono essenzialmente due varianti. La *facility* potrebbe essere solamente un *market maker* o, più ambiziosamente, potrebbe garantire i debiti e conseguentemente realizzare per conto dei debitori una riduzione nell'onere del servizio del debito.

Il ruolo del "market maker": un contesto minimo è suggerito da alcuni autori della legge sul commercio. Essi delineano la funzione di un *market maker* o mediatore. Costoro ritengono che con l'aiuto di un *market maker* (un'agenzia di riferimento e informazioni, tanto per spiegarci) più

banche e più paesi approfitterebbero dell'opportunità offerte dal mercato secondario. I paesi debitori ne beneficerebbero nella misura in cui potrebbero ottenere una parte dello sconto associato con un rifinanziamento.

Il piano di conversione del debito messicano è forse il tipo di accordo che cade all'interno del campo di azione minimo che una tale istituzione potrebbe coprire. Essa svilupperebbe tecniche di rifinanziamento del debito finanziariamente sostenibili, esplorerebbe nuovi mezzi per l'osservanza dei regolamenti (sollecitandoli presso gli organismi regolatori e le commissioni contabili), e suggerirebbe strumenti con i quali i debitori possano più tranquillamente garantire l'adempimento del servizio del debito.

In teoria i mercati finanziari privati possono colmare questo divario. Ma questa è un'area dove un più visibile ed energico intervento può aiutare a regolare e guidare il cammino. Si tratta in particolare degli accordi per rendere più flessibili i pagamenti degli interessi. Gli esistenti contratti sul debito stabiliscono rigide scadenze temporali per il servizio del debito, collegate ai tassi d'interesse mondiali. Esse creano la possibilità di situazioni di illiquidità, che potrebbero sorgere in seguito a un declino transitorio delle ragioni di scambio, da alti tassi d'interesse mondiali, o da perdite su esportazioni.

Se le scadenze di servizio del debito fossero più flessibili, nel senso che cambiamenti negli indicatori oggettivi aiutassero a far scattare la capitalizzazione automatica di una parte dei pagamenti degli interessi, allora i paesi sarebbero in condizioni migliori per servire i loro debiti. Questo sarebbe il caso soprattutto per perturbazioni transitorie. Ma ciò varrebbe anche nel caso in cui le perturbazioni non fossero successivamente invertite in quanto l'aggiustamento sarebbe facilitato.

Uno schema flessibile di pagamento degli interessi è quindi quanto mai desiderabile. Naturalmente esso accresce l'esposizione delle banche commerciali, che dovrebbero prestare di più e per periodi più lunghi, proprio nel momento in cui i paesi che si indebitano si trovano in difficoltà. Peraltro, la mancanza di tale flessibilità non contribuisce certo né a migliorare il debito né a confrontare i rischi, tanto meno a fronteggiare le moratorie o peggio le inadempienze. Ristrutturare il debito esistente in questa direzione sarebbe un importante cambiamento.

Una ristrutturazione appare la scelta più naturale per quei paesi dove un solo prezzo mondiale, diciamo il prezzo del petrolio, ha un effetto determinante sulla bilancia dei pagamenti, sul reddito reale e sulla finanza statale. Ma il metodo può essere generalizzato usando, per esempio, il tasso di crescita del reddito pro-capite come criterio di riferimento

per regolare il servizio del debito. Un'altra possibilità, che sottolinea in particolare il problema del trasferimento esterno, sarebbe usare i guadagni derivanti dalle esportazioni come criterio di riferimento per far scattare cambiamenti nelle attuali passività connesse al servizio del debito.

La flessibilità può essere usata anche nei casi in cui un servizio continuo del debito alle condizioni contrattuali è impossibile, come ad esempio per la Bolivia o il Perù. Ridurre l'attuale servizio del debito, che non è comunque pagato, è desiderabile poiché accresce la stabilità macroeconomica. Ma dovrebbe esserci una contropartita: in cambio di una riduzione dell'attuale servizio del debito, il paese si impegna a riprenderlo in pieno (possibilmente includendo gli interessi capitalizzati) se la situazione economica migliora oltre un determinato livello. In tal modo i creditori mantengono il diritto di opzione in relazione a qualsiasi miglioramento nei paesi debitori, come parziale compensazione alla loro attuale rinuncia ai guadagni sugli interessi.

Una facility a garanzia del debito e per il rifinanziamento: una prospettiva più ampia comporta la facility di comprare dalle banche commerciali i diritti sui PVS con un cospicuo sconto. Questi debiti verrebbero quindi rinegoziati con i debitori per trasferire a questi lo sconto. Il debito rinegoziato dovrebbe avere un valore attuale uguale all'obbligazione contratta attraverso la facility verso la banca commerciale, ma si potrebbero determinare un migliore prospetto temporale e particolari circostanze di pagamento così da accrescere la flessibilità.

Questo più ampio ruolo per la facility pone una difficoltà: i contribuenti nei Paesi Industrializzati dovrebbero sottoscrivere il rischio di insolvenza. Anche se il debito rinegoziato ha un valore attuale uguale all'impegno del trust verso i creditori iniziali, c'è il rischio di inadempimento, che i contribuenti dovrebbero assorbire. Questo rischio, tuttavia, potrebbe essere ridotto a un livello assai basso se il trust è strutturato in modo da partecipare in modo non proporzionale ai risultati favorevoli nei paesi debitori.

Un importante vantaggio della facility è la possibilità di influenzare l'adeguamento del paese debitore mediante opportune condizionalità. Gli effetti di una nuova e più produttiva condizionalità sono duplici. In primo luogo, ci sono diretti risparmi di interessi derivanti dalla riduzione del debito. In secondo luogo, il trust potrebbe subordinare i propri diritti sui flussi di nuova moneta che sarebbero parte di un piano di ricostruzione approvato. Rimuovendo l'anzianità del debito esistente (e quella delle banche esposte) la facility aiuterebbe a invertire l'attuale modello di trasferimento internazionale e consentirebbe una ripresa dei finanziamenti allo sviluppo.

La facility potrebbe inoltre ridurre il capitale di debito e, conseguentemente gli impegni del servizio del debito. Una possibilità alternativa contempla la creazione di un fondo di garanzia per il pagamento degli interessi piuttosto che per il rimborso del capitale. Il trust potrebbe ad esempio assicurare entro un orizzonte di tre anni il pagamento degli interessi sul debito estero di un paese. In cambio della garanzia ci sarebbe una significativa riduzione dell'ammontare dell'interesse dovuto. Ciò potrebbe essere fatto bilanciando i cash flows attuali: il fondo riceve dal debitore fondi ridotti e li trasferisce alle banche, protette dalla garanzia. In una ipotesi più ambiziosa il fondo potrebbe giocare il ruolo di agenzia di capitalizzazione. In tale sistema vengono eseguiti pagamenti ridotti, garantiti alle banche a scadenze predeterminate. Ma i pagamenti dei paesi debitori, seppur ridotti in valore attuale, potrebbero avere scadenze più flessibili così da poter tenere in considerazione l'effettiva capacità di pagare. Anche in questo caso non c'è bisogno di alcun elemento di sostegno in tale schema oltre alla garanzia, avendo quest'ultima un eventuale controbilanciamento in tasse speciali attribuite ai paesi al verificarsi di condizioni particolarmente favorevoli.

Il problema del free rider: una facility di riduzione del servizio del debito non emergerà facilmente come effetto del mercato. Sussiste un problema intrinseco di free riding. Se molte banche partecipassero, e se come risultato dovesse aver luogo una sensibile riduzione del servizio del debito, ogni singola banca avrebbe un incentivo a non partecipare. La riduzione del servizio del debito di tutti i partecipanti libera risorse per far pienamente fronte ai diritti di tutti quelli che sono rimasti al di fuori dell'accordo. Di conseguenza, come l'asta messicana ha già dimostrato, la riduzione del debito prodotta dal mercato sarà insignificante. Il raggiungimento di una forte riduzione del servizio del debito con tale metodo deve essere imposto da un paese debitore sui creditori ovvero organismi regolatori e legislativi nei Paesi Sviluppato devono indurre le banche a partecipare, con le buone o con le cattive. Il primo metodo era comune per il condono dei debiti nell'immediato dopoguerra, a seguito della lunga sospensione del servizio del debito. All'epoca vennero raggiunti accordi con gli enti detentori di titoli, mentre i detentori di titoli non partecipanti non riceverono uno speciale trattamento.

L'alternativa per gli organismi legislativi e regolatori nei paesi creditori è di prendere l'iniziativa assicurandosi la partecipazione di una significativa quota dei creditori. Ciò può essere raggiunto con la creazione di incentivi per la partecipazione, nella forma di vantaggi sulla regolazione dei pagamenti, o con la determinazione di un periodo durante il quale si possano effettuare accantonamenti di perdite in relazione a smo-

bilizzi di capitali e le perdite possano essere riportate nei bilanci successivi ai fini fiscali. In alternativa regolatori e legislatori potrebbero imporre costose norme finanziarie e fiscali per le banche non partecipanti. In un modo o nell'altro, il problema del free riding deve essere affrontato. C'è anche un problema di free riding riguardo ai governi. Gran parte della discussione sulle facilities di riduzione del debito si sono concentrate sui diritti delle banche commerciali. Ma, come abbiamo già osservato sopra, persino nei principali paesi debitori i diritti di credito ufficiali ammontano a più di un quarto del debito totale. Perciò è del tutto appropriato chiedersi che trattamento debbano ricevere i debiti ufficiali in tale contesto. Una distinzione potrebbe essere fatta tra i diritti della Banca Mondiale e del FMI e i debiti diretti dei governi. La distinzione è motivata, poiché una cancellazione dei diritti della Banca Mondiale danneggerebbe potenzialmente gli interessi di paesi molto più poveri.

Il contribuente: si sostiene comunemente che il contribuente nei Paesi Industrializzati non può e non dovrebbe partecipare a nessun titolo al problema del debito.

Tale posizione equivale a una valutazione eccessivamente ristretta e miope. Il contribuente partecipa già, poiché le perdite delle banche hanno conseguenze fiscali così come le hanno le implicazioni della crisi del debito sul commercio e sulla politica estera. Tentativi di usare la Banca Mondiale come risorsa finanziaria, colmando il divario lasciato dalle banche, è un modo malcelato di usare le risorse dei contribuenti. Più chiaramente, tuttavia, una rilevante crisi finanziaria provocata da sviluppi incontrollati sul fronte del debito potrebbe portare a gravi difficoltà finanziarie nell'intera economia mondiale. Questo scenario non è il più probabile, anzi è improbabile; ma c'è sufficiente vulnerabilità finanziaria oggi nei mercati dei capitali da rendere una tale prospettiva meritevole di considerazione. Il danno alle economie dei Paesi Industrializzati e le conseguenze risultanti per i contribuenti sarebbero illimitate.

Il vero problema è perciò quale particolare indirizzo di cambiamento offra la soluzione migliore, attraverso l'uso (inevitabile) del denaro dei contribuenti per salvaguardare gli interessi economici, finanziari e politici. Questa non è un'argomentazione per indirizzare le risorse dei contribuenti; è semplicemente una realistica constatazione che il contribuente è già profondamente coinvolto e assai probabilmente ulteriori impegni possono limitare la catastrofe.

b) Il riciclaggio dei pagamenti per gli interessi

Oggi i paesi debitori stanno pagando, mediamente, la metà degli interessi che devono. Il loro servizio del debito fa sorgere due problemi: in primo luogo, il debito cresce su se stesso in quanto parte degli inte-

ressi dovuti è finanziata con nuovi prestiti. In secondo luogo, il trasferimento all'estero di risorse richiesto dalla quota di interessi che è effettivamente pagata avviene a spese degli investimenti e della stabilità finanziaria. Ma per un paese come l'Argentina un programma che raggiunge una significativa riduzione del debito, diciamo il 35%, non fa nulla per risolvere il problema del trasferimento. Potrebbe quindi giungere come un forte shock se, a seguito di una rinegoziazione e una riduzione del suo debito, un paese come l'Argentina non fosse in grado di pagare i rimanenti interessi dovuti, come lo è oggi.

I due problemi di trasferimento come traccia. La crisi del debito crea due difficoltà per i debitori, il problema di bilancio e il problema del tasso di cambio estero o problema del dollaro. Il problema di bilancio sorge quando un debitore non può alzare abbastanza le tasse, o tagliare sufficientemente la spesa pubblica, per finanziare i pagamenti degli interessi sul debito. Finanziamento del deficit ed elevata inflazione ne sono le tipiche conseguenze, come è accaduto in Brasile o in Argentina. Il problema del dollaro emerge se un paese non può determinare (con una recessione o un deprezzamento reale) un surplus di bilancio commerciale sufficiente a ottenere i fondi necessari al servizio del debito. Questo porta incertezza circa i futuri tassi di cambio che spesso si traduce in fuga dei capitali e dunque in un peggioramento dei problemi di tasso di cambio.

È essenziale riconoscere che tra i debitori ci sono notevoli differenze nel loro grado di esposizione a questi due problemi. La tabella 6 mostra quattro casi ed evidenzia il fatto che l'Argentina soffre di tutti questi problemi, mentre la Corea (un altro paese fortemente indebitato) non ne ha alcuno; il Brasile ha un forte saldo della bilancia (a causa della recessione, degli alti prezzi dei beni di consumo e il basso prezzo del petrolio), ma soffre di un rilevante deficit di bilancio e di una quasi-iperinflazione. Il Messico, al contrario, ha risolto il problema di bilancio ma, a causa della liberalizzazione delle importazioni e il basso prezzo del petrolio, ha una posizione molto precaria nel saldo della bilancia dei pagamenti. Una riduzione generalizzata del debito non è la risposta appropriata a situazioni così diverse: è chiaro che un approccio caso per caso risolverà meglio il problema specifico di ciascun paese debitore.

Negli scorsi tre anni il Messico ha posto il bilancio dello stato sotto controllo. Nonostante il basso prezzo del petrolio i conti del governo sono quasi in pari. Tale situazione contrasta fortemente con gli ampi deficit di Brasile e Argentina. Il contrasto evidenzia che anche quando un paese è riuscito a porre sotto controllo l'attività fiscale, come nel ca-

Tabella 6. *I due problemi di trasferimento.*

		<i>Problema del dollaro</i>	
		Si	No
<i>Problema di bilancio</i>	Si	Argentina	Brasile
	No	Messico	Corea

so del Messico, la crisi del debito continua a essere la principale minaccia alla stabilità finanziaria a causa del problema del trasferimento esterno. Il rischio di ulteriori deprezzamenti del tasso di cambio, e la risultante instabilità economica e politica interna che si ha nel momento in cui la forza-lavoro cerca di evitare tagli ai salari reali, sono un costante invito alla fuga dei capitali. Notizie, anche di scarso rilievo, di deterioramento della bilancia commerciale si traducono in ondate di fuga di capitali. Fino a che il problema del debito non è risolto, o effettivamente sospeso, l'economia mantiene un orizzonte limitato ed è avversa a investimenti che non siano attività finanziarie. Come conseguenza la crescita non può aver luogo anche se ne esistono le premesse. C'è un problema di coordinamento per suscitare nell'economia una propensione a investire; il servizio del debito può essere la chiave di volta per realizzare il cambiamento.

Questa difficoltà può essere meglio affrontata con una fondamentale ristrutturazione del servizio del debito che consenta di pagare la parte sostanziale degli interessi dovuti.

Gli effettivi pagamenti in dollari sarebbero ridotti al servizio dei crediti commerciali e forse ai prestiti delle organizzazioni internazionali. I rimanenti pagamenti di interessi verrebbero in parte capitalizzati, liberando così risorse per investimenti nel settore pubblico particolarmente necessari, e in parte sarebbero effettuati in valuta locale. I creditori che ricevono i pagamenti in valuta locale potrebbero usarli per investimenti senza restrizioni nelle economie dei paesi debitori. La sola limitazione all'uso di fondi sarebbe nel divieto di trasferimento all'estero. I diritti su tali pagamenti potrebbero, tuttavia, essere venduti. Fondamentalmente questo schema equivale a uno scambio di quote del debito con titoli azionari (debt-equity swap) applicato ai pagamenti degli interessi piuttosto che a quelli del capitale, e corrisponde a un riciclaggio dei pagamenti degli interessi per finanziare la ricostruzione e lo sviluppo.

I vantaggi del riciclaggio degli interessi sono triplici. In primo luogo, viene sospeso il trasferimento all'estero di risorse. Piuttosto che gestire

gli avanzi di bilancia commerciale, i paesi hanno risorse disponibili per gli investimenti. Naturalmente è necessaria una seria politica di bilancio per assicurare che in effetti le risorse vadano agli investimenti anziché ai consumi. Il trasferimento di risorse verso gli investimenti ha due effetti: implica un'espansione delle capacità produttive e in tal modo consente la creazione di posti di lavoro. Questo tema è centrale nelle economie in cui tassi di crescita della forza-lavoro del 3% hanno creato forti squilibri tra l'offerta e la domanda di lavoro. L'espansione della capacità rimuove le strozzature che oggi ostacolano la crescita. La crescita a sua volta si traduce in una più stabile finanza pubblica attraverso un'allargata base contributiva.

Il secondo vantaggio del piano è di creare un ambiente commerciale più stabile e prospero. Nella strategia attuale una strozzatura negli scambi con l'estero è sempre temibile e la reazione è invariabilmente la contrazione della domanda e il deprezzamento del tasso di cambio: ciò ha portato a un disinteresse per gli investimenti produttivi e a una diffusa fuga di capitali. Il centro di gravità si è spostato sui mercati finanziari, lontano dall'attività produttiva. Rimuovendo la necessità di un immediato servizio del debito, l'economia debitrice può riprendere una posizione più equilibrata, accentuando gli investimenti di lungo periodo e la crescita. Come leva per favorire il ritorno dei capitali esportati non c'è miglior modo che un ripristino della fiducia degli operatori e la rimozione della pressione sul cambio.

C'è un terzo guadagno, una tantum: nella situazione attuale il bisogno di mantenere tassi di cambio reali molto deprezzati si traduce in pressioni inflazionistiche e in bassi livelli della domanda nei mercati interni dei paesi debitori. L'abolizione delle costrizioni esterne consente un certo apprezzamento reale e pertanto crea uno spazio per la stabilizzazione dell'inflazione. La stabilizzazione dell'inflazione è, naturalmente, un passo essenziale verso il ripristino di normali condizioni nel mondo degli affari.

Per i paesi creditori l'inversione nell'impiego dei surplus di bilancia commerciale presenta un interesse immediato: significa che le esportazioni dai PVS diminuiranno e le importazioni, specialmente di beni capitali, cresceranno. In tal modo il riciclaggio fornisce supporti finanziari per risolvere, per lo meno in parte, gli squilibri nel commercio mondiale.

In contropartita all'accettazione di questo schema da parte dei creditori (o al fine di renderlo più accettabile, in caso di un'azione unilaterale) i paesi debitori dovrebbero raggiungere due obiettivi. In primo luogo, essi dovrebbero superare il nazionalismo e intraprendere le riforme legislative necessarie per aprire la strada agli investimenti stranieri priva-

ti nelle loro economie. In secondo luogo sarebbe necessario raggiungere una seria riforma di bilancio che (attraverso una più efficiente, ampia base contributiva e attraverso tagli nelle spese improduttive) liberi risorse che divengono così disponibili per gli investimenti dei creditori stranieri. Entrambe le riforme di politica economica sono assai desiderabili. Non dovrebbero esserci fraintendimenti: i paesi debitori dovrebbero sottoporsi a radicali riforme di politica economica per tradurre in investimenti produttivi lo spazio di manovra fornito dal riciclaggio. Ci potrebbe essere la tentazione di dissipare tali risorse nel ripristino dei livelli di consumo dopo così tanti anni di privazione. Ma ciò sarebbe inaccettabile. Misure fiscali severe e un'ampia liberalizzazione delle opportunità d'investimento su larga scala sono il *quid pro quo* per la sospensione del trasferimento di risorse.

Tale programma potrebbe essere visto come un piano di ricostruzione simile a quelli realizzati dopo le due Guerre Mondiali. Si protrarrebbe per circa un decennio, e alla fine i creditori sarebbero in grado di recuperare il loro capitale e i guadagni accumulati con la garanzia di nessuna superflua perdita di cambio.

La ragione fondamentale per questo programma è l'accento sulla ricostruzione. È evidente che i debitori oggi non stanno migliorando la loro capacità di servire i debiti. Il debito sta divenendo politicizzato e la prospettiva per un prossimo, pieno e completo recupero dei prestiti è semplicemente inesistente. Gli interessi dei creditori sono meglio serviti da un programma di ricostruzione, ma l'attuale processo di negoziazione non si presta a ristrutturare i debiti in modo produttivo. Ne deriva la necessità di un intervento di politica economica (o un'azione unilaterale responsabile) per superare il punto morto. Questo sarebbe un cambiamento evidente nella politica internazionale. Come tale richiederebbe un cospicuo sforzo da parte dei paesi debitori per contribuire per la loro quota alla ricostruzione e all'eventuale servizio del debito.

Per i principali debitori, come il Messico, il Brasile e le Filippine, non vi è alcuna presupposizione che il debito debba essere cancellato. C'è un pressante bisogno di creare le condizioni per la crescita. Se il debito sia eccessivo, una volta che la crescita è stata avviata, è una questione che può essere giudicata solo più tardi. Il concentrarsi, pressoché esclusivo, sulla riduzione del debito piuttosto che sulla ristrutturazione degli interessi è controproducente: esso consente ai sostenitori del piano Baker di obiettare che le loro proposte sono più realistiche che riduzioni generalizzate del debito per paesi nei quali le fughe di capitali sono endemiche. Di conseguenza non si fa nulla, e i costi economici e politici della crisi del debito crescono. Una soluzione pratica per molti debitori

è un riciclaggio dei pagamenti degli interessi: è più realistica della promessa di un maggiore coinvolgimento dei contribuenti; è una potente leva per una politica di riforme; è automatica e i suoi benefici si manifestano pressoché istantaneamente in investimenti crescenti.

Anche se il tema del debito continua a essere trascurato da molti politici, il prossimo governo statunitense dovrà considerare l'ammonimento del senatore Bradley²:

Il prossimo Presidente non potrà farsi paladino della democrazia nel mondo, se le sue politiche del debito in America latina imporranno l'austerità a contadini e a lavoratori che non hanno mai visto valuta estera e che, tanto meno, ne hanno presa in prestito.

Tabella 7. *Indicatori chiave di 17 paesi fortemente indebitati.*

Paese	Debito				Crescita cons. pc. 1980-87 (cumulat.)	Prezzo deb. cents/\$ ottobre 1988	
	Totale	Banche tutte	U.S.	9 U.S.			
Argentina	49,4	42,4	8,5	5,9	1.592	-8,4	22
Bolivia	4,6	1,2	0,09	0,04	407	-36,4	11
Brasile	114,5	84,2	21,9	15,1	702	7,7	43
Cile	20,5	17,1	6,4	4,2	1.666	-15,4	59
Colombia	15,1	7,5	2,0	1,5	517	9,8	64
Costarica	4,5	2,3	0,4	0,2	1.507	-9,8	15
Costa d'Avorio	9,1	5,5	0,4	0,3	892	-30,1	28
Ecuador	9,0	6,3	n.a.	n.a.	928	-15,4	16
Giamaica	3,8	6,6	0,2	0,2	1.583	-9,8	45
Messico	105,0	90,5	24,0	13,8	1.313	-2,7	49
Marocco	27,0	5,5	0,8	0,7	1.205	5,6	51
Nigeria	27,0	14,9	0,9	0,7	274	-45,5	25
Perù	16,7	8,9	1,2	0,7	827	-1,4	7
Filippine	29,0	17,6	5,0	3,6	527	-7,0	52
Uruguay	3,8	3,0	0,9	0,7	1.267	-16,8	61
Venezuela	33,9	33,7	16,4	6,2	1.904	-32,2	45
Jugoslavia	21,8	15,2	2,0	1,3	936	-3,5	48

Nota: esposizione delle banche statunitensi nel giugno 1987. Valutazioni del mercato secondario in cents per dollaro, bid price.

Fonte: World Bank, *World Debt Tables 1987-88* - Salomon Brothers Inc. - Federal Financial Institutions Examination Council "Country Exposure Lending Survey".

² Bill Bradley, "Address before the Presidential Leadership Summit on Debt, Trade and the Dollar", Washington D.C., 19 settembre 1988.

Se egli pretendesse che tali contadini e lavoratori pagassero in termini di disoccupazione e di fame per gli errori dei passati regimi, egli tradirebbe le promesse del capitalismo democratico. Il futuro Presidente dovrà padroneggiare il conflitto tra debito e democrazia, altrimenti sarà l'America latina a padroneggiare la sua agenda di politica estera.

Excerpt
LE PROSPETTIVE DEI PVS
NEGLI ULTIMI ANNI DEL XX SECOLO

Introduzione

Questo studio è diviso in tre parti principali, ciascuna delle quali corrisponde a un capitolo.

Il primo capitolo propone un nuovo metodo per classificare tutti i Paesi in Via di Sviluppo (d'ora in poi PVS) tenendo in considerazione molteplici indicatori, sia di carattere economico sia di carattere sociale.

Ordinare tutti i PVS in un solo gruppo e classificarli solo in base a un singolo fattore di carattere economico o politico è svante poiché nessun indicatore preso singolarmente può essere sufficientemente accurato. Al fine di misurare il grado di sviluppo di un Paese è indispensabile utilizzare congiuntamente più variabili in grado di fornire un quadro generale del problema. Al tradizionale reddito pro-capite si sono affiancate così altre variabili di carattere economico e sociale in grado di cogliere i fattori dinamici dello sviluppo.

Il secondo capitolo riguarda la divisione di tutti i PVS in tre gruppi principali.

Osservando la direzione dei flussi di importazioni ed esportazioni scambiati all'interno dei PVS, si nota immediatamente che le zone economiche nelle quali i rapporti commerciali sono più sviluppati corrispondono proprio alle aree geografiche, e che queste mostrano negli anni una tendenza verso un'integrazione crescente. Come il commercio intra-area sia davvero quello predominante viene messo in evidenza mediante la costruzione di diverse tabelle, contenenti sia i valori esposti in milioni di dollari sia i valori espressi in termini percentuali. Nel 1983 più del settanta per cento delle esportazioni dei PVS asiatici e dei PVS latino-

di un'azione di governo che si traduce in un'azione di politica monetaria e di politica fiscale. Il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico. In un sistema di cambio fisso, il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico.

Il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico. In un sistema di cambio fisso, il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico.

Il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico. In un sistema di cambio fisso, il governo deve essere in grado di controllare l'offerta di moneta e di gestire il bilancio pubblico.

Tavola 7. *Debiti chiave di 17 paesi fortemente indebitati*

Paese	Debito				Totale per US\$	Credito per US\$ (1987)	Difetto deb. coro/1 miliardi
	Totale	Banca nazi	US\$	US\$			
Argentina	49,4	42,4	0,7	0,3	1.792	-8,4	22
Bolivia	4,6	1,2	0,09	0,04	407	-36,4	11
Brazil	114,5	84,2	21,5	2,3	702	-7,7	43
Cile	20,5	17,1	0,4	0,2	1.666	-15,4	39
Colombia	12,1	7,7	2,2	1,3	517	-9,8	64
Costa Rica	1,5	2,3	0,1	0,2	1.307	-2,3	15
Cuba (l'isola)	9,1	3,7	0,4	0,7	692	-30,1	26
Francia	9,0	6,1	0,4	0,4	928	-13,4	16
Giamaica	1,8	5,6	0,2	0,2	1.733	-2,3	87
Messico	163,0	90,7	24,0	13,3	1.313	-2,7	49
Marocco	27,0	3,7	0,3	0,7	1.293	-3,6	31
Nigeria	27,0	14,3	0,3	0,7	374	-45,3	25
Perù	16,2	8,9	0,2	0,7	527	-11,4	37
Philippine	29,0	17,0	3,0	1,6	327	-7,0	32
Portogallo	1,8	3,0	0,3	0,7	1.267	-10,8	31
Venezuela	33,9	11,7	1,7	0,2	1.936	-11,2	65
Zimbabwe	21,8	13,7	2,0	1,3	936	-3,3	46

Note: espressioni della banca internazionale nel giugno 1987. Valori del mercato secondo la scala per dollaro, US\$ price.

Fonte: World Bank, *World Debt Tables 1987-88* (Washington Business Int., Federal Financial Institutions Examination Council, Country Exposure Leading Survey).

¹ Bill Bradley, "Asking how the President's Leadership helped us Debt, Trade and the Dollar", Washington D.C., 19 settembre 1985.

Eva Bocchiola

LE PROSPETTIVE DEI PVS NEGLI ULTIMI ANNI DEL XX SECOLO

Introduzione

Questo studio è diviso in tre parti principali, ciascuna delle quali corrisponde a un capitolo.

Il primo capitolo propone un nuovo metodo per classificare tutti i Paesi in Via di Sviluppo (d'ora in poi PVS) tenendo in considerazione molteplici indicatori, sia di carattere economico sia di carattere sociale.

Ordinare tutti i PVS in un solo gruppo e classificarli solo in base a un singolo fattore di carattere economico o politico è sviante poiché nessun indicatore preso singolarmente può essere sufficientemente accurato. Al fine di misurare il grado di sviluppo di un Paese è indispensabile utilizzare congiuntamente più variabili in grado di fornire un quadro generale del problema. Al tradizionale reddito pro-capite si sono affiancate così altre variabili di carattere economico e sociale in grado diogliere i fattori dinamici dello sviluppo.

Il secondo capitolo riguarda la divisione di tutti i PVS in tre gruppi principali.

Osservando la direzione dei flussi di importazioni ed esportazioni scambiati all'interno dei PVS, si nota immediatamente che le zone economiche nelle quali i rapporti commerciali sono più sviluppati corrispondono proprio alle aree geografiche, e che queste mostrano negli anni una tendenza verso un'integrazione crescente. Come il commercio intra-area sia davvero quello predominante viene messo in evidenza mediante la costruzione di diverse tabelle, contenenti sia i valori assoluti in milioni di dollari sia i valori espressi in termini percentuali. Nel 1985 più del settanta per cento delle esportazioni dei PVS asiatici e dei PVS latino-

americani è diretto verso i Paesi appartenenti alla stessa area; inoltre, se ai dati delle esportazioni totali (in milioni di dollari statunitensi) vengono sottratte le esportazioni dei prodotti petroliferi e di altri prodotti collegati, si evidenzia ancora più chiaramente il carattere decisamente intra-regionale delle esportazioni di tutti i PVS.

Si è cercato di fornire una spiegazione a questi comportamenti analizzando dettagliatamente la composizione merceologica dei beni, nonché individuando altri fattori quali le barriere di carattere naturale e quelle di carattere politico-economico — come i costi di trasporto e comunicazione — che esprimono le limitate opportunità di mercato e le politiche commerciali adottate dai PVS e dai PI.

La validità di questa suddivisione per gruppi viene inoltre accreditata dai valori dell'indice effettivo di sottosviluppo applicato a ciascuna area. I valori dell'indice sottolineano infatti le similarità tra i Paesi e la significatività di un confronto effettuato per aree.

Il terzo capitolo deve essere inteso come un'estensione del secondo capitolo di cui costituisce un'applicazione empirica. In questa sede ci si propone infatti di analizzare le differenze esistenti tra circa trenta PVS, appartenenti alle tre diverse aree precedentemente individuate, in termini di importanza relativa delle importazioni e delle caratteristiche strutturali del Paese.

Viene utilizzato un modello di tipo *cross-countries*, che prevede regressioni condotte su dati di più Paesi tra loro concorrenti sul mercato mondiale, nello stesso settore merceologico.

Il punto di partenza è costituito da un tipo di indagine "à la Chenery"¹ che mira a spiegare le differenze nelle importazioni utilizzando come variabili esplicative il reddito pro-capite e la popolazione. La prima come indicatore del livello di sviluppo economico del Paese (*growth variable*) e la seconda come indicatore della dimensione del mercato interno (*size variable*).

Un'analisi contenente solo una variabile *growth* e una variabile *size* non permette però di catturare gli altri numerosi e inevitabili fattori di carattere politico e istituzionale che svolgono un ruolo significativo a livello di singolo Paese. Tenteremo di supplire a queste carenze mediante l'introduzione di alcune variabili addizionali, che chiameremo eclettiche, quali "il rapporto servizio del debito su export", "le esportazioni manifatturiere aggregate" e "la struttura industriale".

¹ H.B. Chenery, "Patterns of Industrial Growth", in *American Economic Review*, n. 50, 1960, pp. 624-54 e "Comparative Advantage and Development Policy", in *American Economic Review*, n. 51, 1961.

I. Classificazione dei PVS

Secondo la classifica basata sul reddito pro-capite adottata dalla Banca Mondiale, i Paesi definiti in via di sviluppo sono 101, e sono situati prevalentemente in Africa, Asia e America Latina.

La popolazione si concentra per la maggioranza nei Paesi più poveri dell'area africana del sub-Sahara e nell'Asia del Sud, ma migliaia di persone vivono in situazione di acuta povertà anche in quei Paesi che godono di una situazione economica più avanzata, a dimostrazione che i benefici di una crescita economica non hanno raggiunto parimenti tutti gli strati della popolazione.

Il quadro globale non è però quello di una generalizzata povertà; persino tra i Paesi a basso reddito¹ si registrano progressi e segni di trasformazioni strutturali, e in taluni Paesi dell'America Latina vi sono risorse sufficienti per mitigare le forme estreme di povertà e per dare l'avvio a un vero processo di industrializzazione. In un numero limitato di PVS, nei cosiddetti Paesi di nuova industrializzazione (NICs) e nei Paesi esportatori di petrolio (OPEC) si sono registrati rimarchevoli successi in termini di crescita del prodotto. I NICs² hanno mostrato un comportamento molto dinamico nell'ultimo ventennio, sperimentando

¹ Secondo la definizione della Banca Mondiale, i PVS vengono suddivisi in Paesi a basso reddito, a medio reddito — importatori netti di petrolio ed esportatori netti di petrolio —, e ad alto reddito — esportatori di petrolio.

² Questi Paesi si trovano prevalentemente nel Sud-est asiatico — Corea, Hong-Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e altri due Paesi che hanno adottato politiche orientate verso l'export solo in un periodo più recente, Filippine e Thailandia, e nell'America Latina — Brasile e Messico.

sostenuti tassi di crescita del reddito reale aggirantesi tra il 5 e il 9 per cento all'anno; questi risultati sono stati ottenuti mediante l'adozione di politiche commerciali fortemente orientate verso l'export e lo sfruttamento dei vantaggi derivanti dalla divisione internazionale del lavoro³.

I Paesi OPEC sono diventati improvvisamente ricchi negli anni Settanta grazie alle esportazioni di petrolio: tre di essi in particolare, Kuwait, Arabia Saudita ed Emirati Arabi hanno registrato il livello di reddito pro-capite più elevato nel mondo. Nonostante una generalizzata situazione di maggiore ricchezza permangono tuttavia ancora gravi problemi, e anche le nazioni che godono di una situazione economica più favorevole come Gabon, Libia, Venezuela, Arabia Saudita e Trinidad e Tobago, sono ancora fortemente dipendenti dalle esportazioni di greggio e mancano infrastrutture e meccanismi di intervento di carattere sociale che invece si riscontrano in Paesi che hanno sperimentato un più lento processo di crescita.

Riunire tutti i PVS in un solo gruppo e classificarli solamente in base a singoli fattori economici o politici è chiaramente fuorviante poiché nessuna variabile presa singolarmente è sufficientemente accurata. Alcune sono meglio di altre, ma tutte indistintamente, in certe situazioni danno un segnale sbagliato. Al fine di misurare il grado di sviluppo di un Paese sono necessarie variabili di natura diversa ad ampio spettro, in grado di fornire un quadro generale del problema.

In aggiunta al reddito pro-capite e al tasso di crescita dell'occupazione si è reso necessario prendere in considerazione anche i fattori dinamici dello sviluppo, come il tasso di crescita del settore industriale e quello delle esportazioni di prodotti manufatti, alcune caratteristiche di squilibrio interno come il tasso di inflazione, il debito a lungo termine e quello a breve, e altri fattori di carattere sociale fondamentali nel definire lo sviluppo di un Paese, come il livello di istruzione secondaria e l'attesa di vita.

Utilizzando il concetto statistico di distanza euclidea abbiamo costruito un *indice effettivo di sottosviluppo* che, combinando opportunamente le diverse variabili, ci ha consentito di ottenere una nuova classificazione per tutti gli 86 PVS⁴.

³ Cruciale è stato anche il ruolo svolto dalle multinazionali nel fornire il know-how tecnologico e i capitali finanziari.

⁴ Per 15 dei 101 PVS è stato impossibile trovare tutti i dati necessari alla costruzione delle variabili. Si tratta sostanzialmente di Paesi che hanno appena attraversato o che stanno attraversando tutt'ora un periodo di guerra, come Libano, Afghanistan, Iran, Iraq o Vietnam, o altri a regime comunista come Cuba, l'Angola o la Repubblica Democratica di Corea. Purtroppo non è

Infine, attraverso l'applicazione della *cluster analysis*, un semplice metodo statistico in grado di ordinare unità diverse in classi omogenee sulla base delle somiglianze o dissomiglianze che esse presentano, abbiamo ottenuto tre gruppi di PVS:

GRUPPO 1. *Paesi a uno stadio di sviluppo avanzato* che non possono più essere considerati PVS a tutti gli effetti. Tra questi Jugoslavia, Grecia, Israele, Corea, Malaysia, e altri Paesi produttori di petrolio.

GRUPPO 2. *Paesi a uno stadio di sviluppo medio* che comprendono la maggioranza dei PVS.

GRUPPO 3. *Paesi con una situazione di sviluppo molto arretrata* che, oltre a un livello di reddito molto basso, presentano anche altre grosse difficoltà di carattere strutturale o problemi di squilibrio interno.

1. Individuazione dei principali indicatori dello sviluppo economico e sociale di un Paese

Un'analisi delle caratteristiche fondamentali dei PVS presuppone una definizione e un criterio di classificazione che sappia cogliere le profonde differenze e gli aspetti contrastanti che questi Paesi presentano.

Per effettuare un confronto tra diverse categorie di PVS si possono seguire due metodi alternativi.

In primo luogo il grado di sviluppo di un Paese può essere misurato utilizzando un unico indicatore ritenuto cruciale nella spiegazione del problema, quale ad esempio il livello del reddito pro-capite, il tasso di crescita degli investimenti o le risorse umane. Questo metodo si basa sull'ipotesi che la crescita economica di un Paese costituisca un processo complesso, influenzato da molti fattori, ma che di questi uno solo sia quello predominante, in grado di spiegare la maggior parte delle differenze esistenti nei tassi di crescita.

In termini di una analisi di regressione multipla ciò equivale a dire che tutte le variabili, eccetto una, hanno un basso potere esplicativo⁵.

In alternativa, un secondo metodo suggerisce che lo sviluppo di una nazione può essere descritto mediante diversi fattori che contemporaneamente intervengono a spiegare le caratteristiche economiche e poli-

stato neppure possibile inserire i dati relativi a Taiwan, poiché le principali fonti statistiche utilizzate — Nazioni Unite, Banca Mondiale e Fondo Monetario — non riportano le serie storiche relative a questo Stato.

⁵ Questo tipo di procedimento viene tradizionalmente indicato come *single crucial variable* ed è stato ampiamente utilizzato negli anni Sessanta e Settanta. La scelta di un unico fattore per spiegare la crescita di un'economia è comunque limitata: infatti, persino all'interno di uno stesso Paese può variare il ruolo svolto dai diversi fattori.

tiche di un Paese, e che prendono in considerazione anche gli aspetti sociali e umani, nonché le componenti dinamiche della crescita⁶.

Il tipo di classificazione più frequentemente utilizzato è quello della Banca Mondiale che, basandosi sul primo metodo, individua nel Prodotto Interno Lordo pro-capite la variabile cruciale per spiegare il livello di sviluppo di un Paese.

In linea generale, i Paesi con un reddito pro-capite annuo superiore a circa 4000 dollari Usa sono considerati economicamente sviluppati, mentre quelli che mostrano cifre inferiori sono considerati ancora in via di sviluppo. Vi sono naturalmente delle eccezioni, come i Paesi appartenenti all'Opec, oppure alcuni Paesi di nuova industrializzazione.

In corrispondenza di tale criterio di classificazione la Banca Mondiale individua tre principali gruppi di PVS, quelli a basso reddito, quelli a reddito medio e infine i Paesi esportatori di petrolio ad alto reddito.

In questa analisi si è invece preferito adottare il secondo metodo, cercando di individuare un *Indice effettivo di sottosviluppo* che permettesse di effettuare una nuova classificazione di tutti i Pvs per i quali esiste una minima disponibilità di dati.

2. Proposta di un nuovo metodo per la classificazione dei PVS: l'indice di sottosviluppo

La definizione di sviluppo scelta a priori svolge un ruolo fondamentale nell'individuazione delle variabili che interverranno a formare l'Indice effettivo di sottosviluppo.

Accanto alla *definizione tradizionale*, tratta da un diffuso manuale di teoria dello sviluppo⁷, abbiamo tenuto conto del contributo di G. Myrdal. Abbiamo scelto l'economista americano perché, avendo egli dedicato la propria vita di studioso ai problemi teorici e metodologici relativi alla definizione di sviluppo economico, costituisce un riferimento essenziale.

Nella prima interpretazione, che abbiamo definito "tradizionale", la crescita di un Paese è intesa come:

La crescente capacità di lungo periodo di un Paese di offrire alla popolazione beni economici di diversa natura. Questa crescente capacità è basata sui progressi sociali, sulle modifiche strutturali e sugli avanzamenti tecnologici e istituzionali necessari a tal fine⁸.

⁶ Questo gruppo di teorie è noto in letteratura come *Standard Patterns Theories*.

⁷ M. Todaro, *Economic Development in the Third World*, New York, Longman, 1986³.

⁸ Todaro, *Economic Development* cit., p. 21 [trad. dell'A.].

Nell'interpretazione di Myrdal, invece, lo sviluppo è qualcosa di più di una semplice acquisizione di beni economici, si tratta piuttosto di:

Uno spostamento verso l'alto dell'intero sistema sociale, interpretato come il raggiungimento di un certo numero di "ideali di modernizzazione" che, essendo progressivi e dinamici per definizione, costituiscono una condizione necessaria allo sviluppo economico⁹.

Questi ideali di modernizzazione possono essere un incremento nel livello di industrializzazione, una maggior produttività, una riduzione nelle disuguaglianze economiche e sociali, un maggiore livello di istruzione e il razionale coordinamento di diverse misure di politica economica in grado di rimuovere dal sistema sociale le cause che hanno perpetuato una condizione di sottosviluppo.

Myrdal introduce poi il concetto di *Circular Causation*, il cui merito principale è di superare le teorie e le definizioni di sviluppo basate su singoli fattori e di intendere il processo di sviluppo come un sistema di condizioni le cui cause sono interrelate.

La situazione in ciascun Paese in via di sviluppo viene interpretata come un sistema sociale. Il sistema consiste in un elevato numero di condizioni che sono causalmente interdipendenti¹⁰.

Le condizioni sono classificate in cinque grandi categorie:

1. *Output e reddito*. È la più importante caratteristica generale del sottosviluppo dal punto di vista economico. Può essere presa solo come un'indicazione approssimata di tutte le altre variabili, ma non può essere di per sé considerata una definizione di sviluppo.

2. *Condizioni di Produzione*. Insieme all'output e al reddito pro-capite influenzano la struttura dell'economia, la direzione e l'intensità dell'attività economica. In generale nei PVS il settore industriale è di dimensioni modeste, le tecniche di produzione sono primitive e l'intensità di capitale è bassa. Il capitale pro-capite in infrastrutture è inadeguato e l'utilizzazione del lavoro bassa.

3. *Livelli di vita*. Per molti dei PVS equivalgono a insufficiente alimentazione, carenza di abitazioni, condizioni igieniche inadeguate e bassa istruzione.

4. *Atteggiamenti verso la vita e il lavoro*. Comprendono in molti casi scarsa disciplina nel lavoro, mancanza di puntualità, nessun interesse o attitudine verso la cooperazione.

⁹ G. Myrdal, *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*, New York, Pantheon, 1968, p. 53 [trad. dell'A.].

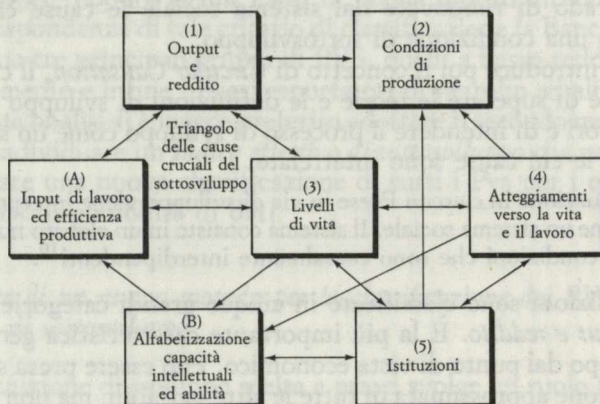
¹⁰ *Ibid.*, p. 56.

5. *Istituzioni*. Costituiscono spesso la concausa politica delle insufficienze nello sviluppo delle imprese, dell'occupazione e degli scambi.

Myrdal ritiene che tutte queste condizioni interagiscano tra di loro e che esista un legame di causalità tra molte di esse, anche se non si può affermare un'interdipendenza causale sistematica di ciascun fattore su tutti gli altri.

I legami che Myrdal considera significativi sono ben illustrati dallo schema che riportiamo, nel quale la direzione delle frecce indica la direzione di causalità¹¹.

I FATTORI DELLO SVILUPPO: SCHEMA DI CAUSALITÀ



La definizione tradizionale tratta dal manuale di teoria dello sviluppo e quella più complessa data da Myrdal hanno molti aspetti in comune, innanzitutto perché entrambe implicano qualcosa di più di una semplice crescita economica. Lo sviluppo è inteso come crescita più cambiamento: nel processo di sviluppo complessivo, infatti, sono compresi aspetti di crescita qualitativi, del tutto assenti nel processo di sola espansione economica. La crescita qualitativa riguarda gli aspetti sociali, ma anche una riduzione della disoccupazione e degli squilibri strutturali. È inoltre sottolineata, in entrambe le definizioni, l'importanza dell'andamento di lungo periodo; ciò che conta in effetti per lo sviluppo economico è un tasso di crescita sostenuto delle variabili, non semplicemente un miglioramento di breve periodo, come avviene nella fase positiva del

¹¹ Nello schema sono state incluse due condizioni addizionali oltre alle cinque elencate: (A) Input di lavoro ed efficienza; (B) Alfabetizzazione, capacità intellettuali ed abilità. Myrdal, *Asian Drama* cit.

ciclo produttivo. Una continua tendenza al rialzo per almeno dieci anni, nel reddito pro-capite così come nella crescita industriale o in altre variabili, costituisce un più attendibile indice di sviluppo. Deve essere infatti mantenuta l'importante distinzione tra un *avvio allo sviluppo* e il ben più difficile compito di lungo periodo di *sostegno allo sviluppo*.

Le condizioni riportate da Myrdal offrono una visione dettagliata e articolata del problema, ma è difficile poter tener conto di tutti gli aspetti che egli prende in considerazione. Ci sono indicatori che non possono essere quantificati o per i quali non sono disponibili le serie storiche, mentre altre variabili non sono disponibili per tutti i Paesi. Il suo schema di sviluppo, però, si rivela senz'altro fondamentale per l'individuazione delle variabili da inserire nel nostro indice. Queste, che elenchiamo qui di seguito, vengono divise in due gruppi principali, uno formato da variabili di carattere strettamente economico e uno da variabili di carattere sociale.

a) *Variabili di carattere economico:*

- 1 - Livello del reddito pro-capite (y)
- 2 - Tasso medio di inflazione (p)
- 3 - Tasso medio di crescita del settore industriale (g)
- 4 - Tasso annuo medio di crescita delle esportazioni (x)
- 5 - Percentuale dei settori secondario e terziario sul totale del Pil (s)
- 6 - Debito totale pubblico e privato a lungo termine, espresso come percentuale sul Pnl (d)
- 7 - Debito a breve termine espresso come percentuale del Pnl (b)
- 8 - Crescita media percentuale della forza lavoro (u).

Il *Prodotto nazionale lordo pro-capite* continua a essere ritenuto un indicatore fondamentale per descrivere la situazione dei PVS. Un suo incremento costituisce sempre un obiettivo primario, nonostante la sua inadeguatezza a fornire indicazioni univoche sul tasso di sviluppo si sia resa particolarmente evidente nello scorso decennio, quando l'andamento economico di molti PVS ha dimostrato che un elevato tasso di crescita del Pnl non rappresenta di per sé una garanzia contro un peggioramento della povertà ma deve essere accompagnato da altri progressi sociali, quali una riduzione della disoccupazione o la promozione di una più equa distribuzione del reddito.

Ci sono poi una serie di obiettivi secondari, ugualmente importanti nello sviluppo economico di un Paese, la cui misurazione è fondamentale. Ad esempio non si può ottenere un significativo miglioramento degli standards di vita e del benessere collettivo se non vengono parallelamente effettuate le necessarie modifiche strutturali per sostenerli, quali il po-

tenziamento del sistema produttivo o la messa a punto di adeguate infrastrutture. Per tener conto di questi fattori abbiamo utilizzato un indice di struttura definito come il *peso percentuale medio del settore industriale e dei servizi sul totale del prodotto interno lordo*.

Altri indicatori non riflettono immediatamente una misura del livello di sviluppo economico o sociale di un Paese, ma consentono ugualmente di cogliere le caratteristiche di squilibrio interno, come il *tasso medio di inflazione* e gli indicatori sull'indebitamento. In particolare sono stati ritenuti significativi il *debito totale pubblico e privato a lungo termine*, espresso come percentuale sul Pnl, e il *debito a breve termine* espresso sempre come percentuale sul Pnl. Inizialmente si era ritenuto più interessante utilizzare come indicatore il rapporto tra il servizio del debito e le esportazioni di beni, misura convenzionale dell'abilità di un Paese a ripagare il servizio del debito, ma la mancanza di dati per alcuni Paesi ce ne ha impedito l'impiego.

Poiché i dati relativi non sono ancora stati sistematicamente organizzati e integrati con le statistiche ufficiali, non è stato neppure possibile costruire l'indice di distribuzione del reddito in percentili.

Una riduzione del livello di disoccupazione di un Paese è un indice accurato per la definizione dello sviluppo in quanto, oltre a fornire informazioni riguardanti la crescita economica, permette di cogliere anche i progressi nel livello di vita degli individui. L'indice utilizzato è il *tasso di crescita della forza lavoro*.

Anche l'uso degli indicatori economici più appropriati non consente tuttavia di identificare la direzione di causalità tra i fenomeni considerati. I progressi economici mostrati da questi indicatori sono infatti il risultato di una crescita del prodotto o ne costituiscono la causa, tale per cui è possibile ipotizzare ulteriori livelli di crescita?

Un modo per superare questo problema e per cogliere le componenti dinamiche del processo di sviluppo è quello di osservare i tassi di crescita di alcuni indicatori strategici. Si è così costruito il *tasso di crescita del settore industriale* e il *tasso di crescita delle esportazioni*. Il primo indice, che si riferisce ai mutamenti verificatisi nell'ultimo decennio, comprende gli incrementi nei tassi di crescita del Pil nel settore minerario, manifatturiero, elettrico e delle costruzioni, mentre il tasso di crescita delle esportazioni di beni manufatti, calcolato sempre come media sugli ultimi dieci anni, è stato ottenuto dai valori all'export opportunamente deflazionati con il corrispondente indice dei prezzi.

b) *Variabili di carattere sociale:*

- 1 - Vita attesa (*l*)
- 2 - Livello di istruzione secondaria (*m*).

I progressi compiuti nella riduzione della povertà di un Paese sono di difficile analisi, in quanto molte variabili presentano problemi di uniformità nella misurazione. Alcune, infatti, riflettono risultati, mentre altre, come il numero di persone per medico o il numero di iscritti alla scuola primaria, misurano inputs. Altri indici, come la media di calorie consumate pro-capite, sono equivoci poiché combinano l'eccesso di consumo dei ricchi con la scarsità di consumo dei poveri.

Allo stesso modo le cifre sulla mortalità infantile non danno nessuna informazione sulla diversa distribuzione del fenomeno tra le classi sociali.

Sarebbe utile poter disporre di indicatori socio-economici che forniscano dati separati per diverse fasce di popolazione, così come avviene per la distribuzione del reddito. In mancanza di indici di questo genere, abbiamo ritenuto che l'*attesa di vita* e il *numero di iscritti alla scuola secondaria* potessero essere buone misure dell'efficacia con cui un Paese contribuisce a ridurre il livello di povertà dei propri abitanti.

L'*attesa di vita*, che indica il numero di anni che un neonato potrebbe aspettarsi di vivere se non si verificasse alcun mutamento nei tassi di mortalità del Paese per tutto il corso della sua vita, permette con un unico indice di tenere conto di varie altre componenti che possono influenzare il tasso di mortalità, quali l'assistenza previdenziale, l'alimentazione o l'acqua potabile.

Il *numero di iscritti alla scuola secondaria* costituisce un indice più significativo rispetto al numero di iscritti alla scuola primaria, in quanto consente una maggiore differenziazione tra i Paesi e permette di cogliere gli sforzi compiuti dai governi locali per creare una forza lavoro specializzata.

Tabella 1.1 *Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS.*

Paesi	y	p	l	m	g	x	s	d	b	μ^*
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2

Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Sri Lanka	360	14,9	70	56	4,8	3,5	72	41,2	5,54	2,1
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4
Pakistan	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Lesotho	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Indonesia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Costa Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Filippine	660	12,9	63	63	5,3	5,6	75	34,7	28,90	3,1
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Honduras	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3
El Salvador	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9
Papua N. Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Egitto	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Zimbabwe	760	11,4	57	39	0,4	3,0	86	28,4	7,51	1,5
Camerun	800	12,8	54	21	15,0	2,3	78	23,2	4,88	1,8
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Tailandia	860	8,2	64	29	8,7	10,4	80	18,2	8,46	3,0
Botswana	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	1,3	0,51	4,2
Rep. Dominicana	970	9,0	64	45	3,7	1,6	85	50,3	5,93	3,3
Perù	1.000	56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9
Mauritius	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Turchia	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0

Costa Rica	1.190	24,1	73	44	3,3	2,3	79	104,2	7,56	3,8
Paraguay	1.240	12,9	66	36	9,5	4,6	74	33,3	2,53	3,3
Tunisia	1.270	9,9	62	33	6,8	2,5	85	46,1	5,78	2,9
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8
Giordania	1.570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6
Siria	1.620	11,9	63	56	4,5	-3,1	80	15,2	3,90	3,4
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Brasile	1.720	71,4	64	42	4,2	8,1	87	33,6	7,05	3,0
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Malaysia	1.980	6,2	69	49	8,7	7,5	79	39,4	—	3,2
Panama	1.980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5
Messico	2.040	31,5	66	55	5,5	19,2	91	42,8	4,34	3,2
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7
Yugoslavia	2.120	24,6	69	82	4,7	4,9	85	21,5	2,15	0,5
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
Sud Africa	2.340	13,2	54	18	4,0	7,9	95	51,0	16,69	3,0
Algeria	2.410	12,2	60	43	6,3	-0,5	94	24,3	3,47	3,6
Venezuela	3.410	11,7	69	43	1,1	-6,1	93	38,3	22,11	3,9
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Hong Kong	6.330	9,8	76	68	8,0	12,9	99	0,8	2,81	3,7
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—
Trinidad e Tobago	7.150	15,6	69	70	4,9	-8,0	95	10,5	1,84	2,3
Singapore	7.260	4,4	72	69	8,6	7,1	99	10,6	1,14	2,2
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1
Arabia Saudita	10.530	14,1	62	36	2,4	-6,8	97	—	—	5,9
Kuwait	16.720	9,2	72	83	-4,5	-1,3	99	—	—	6,9
Emirati Arabi	21.920	8,7	72	54	5,3	-2,6	99	—	—	5,0

World Bank, *World Development Report 1986*, New York, Oxford University Press, 1986.
IMF, *Direction of Trade Statistics*, Washington, anni vari.

United Nations, Department of International Economic and Social Affairs, *Statistical Yearbook*, New York, anni vari.

United Nations, Educational Scientific and Cultural Organization, *Statistical Yearbook*, New York, anni vari.

* y - Livello del reddito pro-capite: dollari Usa, 1985

p - Tasso medio di inflazione: valori medi 1980-85

l - Tasso medio di crescita del settore industriale: media tassi di crescita 1980-85

m - Tasso annuo medio di crescita delle esportazioni: media tassi di crescita 1980-85

g - Percentuale dei settori secondario e terziario sul totale del Pil: 1985

x - Debito totale pubblico e privato a lungo termine: percentuale sul Pnl 1985

s - Debito a breve termine espresso come percentuale del Pnl: 1984

d - Crescita media percentuale della forza lavoro: valori medi 1980-85

b - Vita attesa: numero di anni, 1985

u - Livello di istruzione secondaria: 1984.

Seguendo la definizione di sviluppo utilizzata dalla Banca Mondiale i Paesi sono stati classificati in base al reddito pro-capite, ma poiché si ritiene particolarmente interessante poter vedere come cambia l'ordine di sequenza dei Paesi a seconda delle variabili considerate¹², e quindi effettuare confronti tra le varie classifiche, queste sono state tutte riportate in "Appendice".

3. Criteri applicativi del nuovo metodo per la classificazione dei PVS

Dopo aver individuato quali sono le variabili cruciali per il calcolo dell'indice, occorre trovare un criterio per combinarle proficuamente tra di loro.

Le dieci variabili vanno infatti intese come supporto; i loro valori devono poi essere riassunti e descritti da un unico indice che possa fornire una misura adeguata del fenomeno considerato.

Il criterio statistico che adatteremo si basa sul concetto di *distanza euclidea*. Questo concetto ci dà una misura della "somiglianza" o "dissomiglianza" che esiste tra le diverse variabili¹³.

La procedura di elaborazione adottata può essere suddivisa in cinque fasi fondamentali:

a) Le distanze euclidee presentano il grosso svantaggio di dipendere dall'unità di misura delle variabili, che possono essere diverse tra di loro oppure misurate con una diversa scala. Un modo semplice e immediato per superare questo problema è quello di esprimere tutte le variabili in forma normalizzata.

Le variabili vengono cioè standardizzate sottraendo la media e dividendole per lo scarto quadratico, [nella nostra notazione d'ora in avanti verranno indicate con il simbolo (*):

- 1 - Livello del reddito pro-capite (y^*)
- 2 - Tasso medio di inflazione (p^*)
- 3 - Vita attesa (l^*)

¹² I dati utilizzati per la creazione degli indici provengono da:

INDICATORI ECONOMICI:

World Bank, *World Development Report 1986*, New York, Oxford University Press, 1986.

United Nations, Department of International Economic and Social Affairs, *Statistical Yearbook*, New York, anni vari.

IMF, *Direction of Trade Statistics*, Washington, anni vari.

INDICATORI SOCIALI:

World Bank, *World Development Report 1986* cit.

United Nations, Educational Scientific and Cultural Organization. *Statistical Yearbook*, New York, anni vari.

¹³ Sull'argomento vedi: G. Leti, *Distanze e indici statistici*, Roma, La Goliardica, 1979; D. Gower, *Generalized Procrustes Analysis*, Psychometrica, 1975.

- 4 - Livello di istruzione secondaria (m^*)
- 5 - Tasso medio di crescita del settore industriale (g^*)
- 6 - Tasso annuo medio di crescita delle esportazioni (x^*)
- 7 - Percentuale dei settori secondario e terziario sul totale del Pil (s^*)
- 8 - Debito totale pubblico e privato a lungo termine, liquidato e ancora in essere, espresso come percentuale del Pnl (d^*)
- 9 - Debito a breve termine espresso come percentuale del Pnl (b^*)
- 10 - Crescita media percentuale della forza lavoro (u^*)

b) La scelta dell'indice opportuno deve basarsi sia sulle sue proprietà intrinseche sia sull'algoritmo necessario al caso specifico. Uno dei problemi principali considerati consiste nel fatto che alcune variabili apportano un contributo positivo all'indice mentre altre forniscono un contributo negativo. Ad esempio il reddito pro-capite ha un'influenza positiva in quanto un valore più elevato significa un maggiore livello di sviluppo, mentre per l'inflazione o per gli indicatori del debito vale il discorso contrario, un valore più elevato indica una situazione di maggiore squilibrio interno e quindi un freno allo sviluppo.

Per ovviare a questo inconveniente, per ogni variabile x_i ($i = 1, 2, \dots, 10$) è stato individuato un valore massimo (x_i^M) e uno minimo (x_i^m) a seconda del contributo, positivo o negativo, dato dalla variabile all'indice di sviluppo.

c) Per ogni Paese è stato poi misurato lo scostamento:

($x^{*M} - x^*(\alpha)$) o ($x^{*m} - x^*(\alpha)$) e calcolato quanto segue:

$$J(\alpha) = [w_1 (y^{*M} - y^*(\alpha))^2 + w_2 (l^{*M} - l^*(\alpha))^2 + w_3 (p^{*M} - p^*(\alpha))^2 + w_4 (m^M - m^*(\alpha))^2 + w_5 (g^{*M} - g^*(\alpha))^2 + w_6 (x^{*m} - x^*(\alpha))^2 + w_7 (s^{*M} - s^*(\alpha))^2 + w_8 (d^{*m} - d^*(\alpha))^2 + w_9 (b^{*m} - b^*(\alpha))^2 + w_{10} (u^{*M} - u^*(\alpha))^2]^{1/2}$$

$$\sum_i w_i = 1$$

d) I pesi w_i sono dati dall'inverso della variabilità dell'indicatore considerato, ponderati per la variabilità media di tutti gli indicatori al fine di ottenere la sommatoria dei pesi uguale a 1.

L'adozione di questo tipo di ponderazione si è resa necessaria perché alcuni valori estremi delle variabili, come il reddito pro-capite nel caso degli Emirati Arabi o l'inflazione nel caso dell'Argentina, presentavano ampi scostamenti che, se non corretti, potevano enfatizzare certe componenti o ridurre l'importanza di altre.

Si è inoltre ritenuto che il reddito pro-capite, per le sue caratteristiche peculiari, dovesse comunque svolgere un ruolo dominante nei confronti delle altre variabili e per questo motivo è stato inserito con

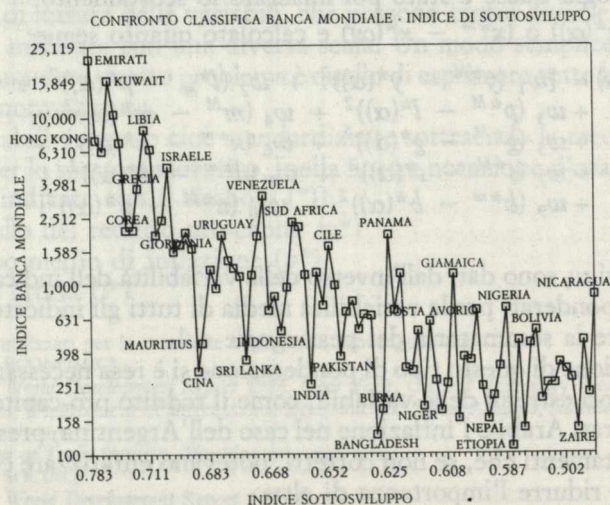
ponderazione doppia¹⁴. Le verifiche compiute e il confronto tra ponderazioni diverse hanno ampiamente provato che l'indice è robusto.

e) Infine, per ottenere una graduatoria dei Paesi compresa tra 0 e 1, l'indice ottenuto è stato diviso per il valore massimo, vale a dire per il valore ottenuto nell'ipotesi in cui gli scostamenti siano massimi:

$$J = [\omega_1 (y^{*M} - y^{*m})^2 + \omega_2 (p^{*m} - p^{*M})^2 + \omega_3 (l^{*M} - l^{*m})^2 + \omega_4 (m^{*M} - m^{*m})^2 \dots]^{1/2}$$

Nel caso estremo in cui un Paese mostri la miglior *performance* in tutte e dieci le variabili, l'indice assumerà valore "0". Sarà uguale a "1" nel caso contrario, quando cioè il Paese ottenga i risultati peggiori per tutte le variabili componenti l'indice. In termini della misura dello sviluppo economico di un Paese, tanto più basso è il valore dell'indice tanto maggiore è il livello di sviluppo (la classifica dei Paesi effettuata in base all'*indice di sottosviluppo effettivo* è riportata nell'appendice B).

Poiché siamo convinti dell'utilità delle rappresentazioni grafiche per visualizzare immediatamente il problema in esame, qui di seguito riportiamo un diagramma che ci permette di effettuare un confronto diretto tra i due tipi di indicatori descritti all'inizio del capitolo, cioè l'indice utilizzato dalla Banca Mondiale e il nostro *indice effettivo di sottosviluppo*, relativamente allo stesso periodo.



¹⁴ Questo indicatore, infatti, se utilizzato da solo può risultare inadeguato e fuorviante, ma se inserito in un contesto più generale svolge un ruolo fondamentale nel descrivere la situazione dei PVS, e un suo incremento costituisce sempre l'obiettivo primario di qualsiasi economia arretrata.

L'elevata dispersione dei valori degli indici, in particolare di quello basato esclusivamente sul reddito pro-capite della Banca Mondiale, ci ha indotto a utilizzare una rappresentazione grafica espressa in scala logaritmica in modo da cogliere con maggiore accuratezza le differenze tra i due tipi di classificazione dei paesi. La numerazione su di una scala logaritmica cresce infatti dapprima lentamente e poi via via più velocemente consentendo nel nostro caso di non schiacciare la curva verso il basso a causa degli estremamente elevati valori dei redditi dei Paesi Arabi e del Sud-est asiatico.

Si noti che l'andamento tendenziale è simile per entrambi gli indicatori ma gli scostamenti dei Paesi ordinati in base al nostro indice di sottosviluppo rispetto alla classifica della Banca Mondiale vengono chiaramente messi in evidenza.

3.1. *Cluster analysis*

Classificati i Paesi in base all'indice di sottosviluppo, il nostro obiettivo è ora quello di adottare una tecnica di classificazione che ci consenta di comprendere in gruppi omogenei Paesi che presentano un diverso grado di sviluppo.

Una tecnica di analisi dei dati il cui scopo principale è precisamente quello di descrivere o classificare l'insieme delle unità statistiche, è la *cluster analysis* o Classificazione automatica, attraverso la quale le diverse variabili vengono classificate in gruppi sulla base della somiglianza o dissomiglianza che esse presentano rispetto al fenomeno preso in esame¹⁵.

I risultati così ottenuti sono particolarmente interessanti e ci hanno permesso l'individuazione dei seguenti tre gruppi omogenei:
GRUPPO 1. *Paesi a uno stadio di sviluppo avanzato* che non possono più essere considerati PVS a tutti gli effetti. Tra questi Jugoslavia, Grecia, Israele, Corea, Malaysia, e altri Paesi produttori di petrolio.

¹⁵ La *cluster analysis* è una metodologia statistica che raccoglie le osservazioni in gruppi omogenei solo sulla base dell'analisi dei dati e non in base a criteri definiti a priori. Gli oggetti contenuti in un *cluster* tendono a essere molto simili tra di loro mentre gli oggetti in *cluster* diversi tendono a essere dissimili. Sono possibili molti tipi di raggruppamento: I *clusters disgiunti* posizionano una sola osservazione per gruppo. I *clusters gerarchici* sono organizzati in modo tale che un gruppo può essere interamente contenuto in un altro gruppo, ma nessun tipo di sovrapposizione tra i gruppi è permessa. I *clusters sovrapposti* possono essere "vincolati" in modo da limitare il numero di osservazioni che appartengono simultaneamente a due gruppi, oppure possono permettere gradi diversi di sovrapposizione. Sull'argomento vedi: B.S. Everitt, *Cluster Analysis*, London, Heinemann Educational Books, 1980² e M. Anderberg, *Cluster Analysis for Applications*, New York, Academic Press, 1973.

GRUPPO 2. *Paesi a uno stadio di sviluppo medio* che comprendono la maggioranza dei PVS.

GRUPPO 3. *Paesi con una situazione di sviluppo molto arretrata* che, oltre a un livello di reddito molto basso, presentano anche altri gravi problemi di carattere strutturale o di squilibrio interno.

Tabella 1.2 *Cluster Analysis.*

<i>Paesi</i>	<i>Indice</i>	<i>Classe</i>
1 Emirati Arabi	0,316	1
2 Singapore	0,415	2
3 Hong Kong	0,415	2
4 Kuwait	0,422	2
5 Arabia Saudita	0,450	2
6 Trinidad e Tobago	0,502	3
7 Corea	0,535	3
8 Yugoslavia	0,544	3
9 Grecia	0,548	3
10 Libia	0,558	3
11 Oman	0,562	3
12 Malaysia	0,566	3
13 Algeria	0,568	3
14 Israele	0,572	3
15 Giordania	0,587	4
16 Brasile	0,587	4
17 Messico	0,592	4
18 Siria	0,592	4
19 Cina	0,593	4
20 Mauritius	0,595	4
21 Paraguay	0,597	4
22 Botswana	0,601	4
23 Uruguay	0,603	4
24 Colombia	0,603	4
25 Tunisia	0,606	4
26 Congo	0,608	4
27 Sri Lanka	0,610	4
28 Turchia	0,610	4
29 Portogallo	0,611	4
30 Venezuela	0,615	4
31 Egitto	0,615	4
32 Thailandia	0,619	4
33 Indonesia	0,619	4

34	Repubblica Dominicana	0,623	4
35	Sud Africa	0,625	4
36	Argentina	0,625	4
37	Ecuador	0,628	4
38	India	0,628	4
39	Costa Rica	0,631	4
40	Zimbawe	0,634	4
41	Cile	0,634	4
42	Perù	0,635	4
43	Pakistan	0,639	4
44	Honduras	0,643	4
45	Camerun	0,644	4
46	Yemen	0,652	4
47	Marocco	0,653	4
48	Filippine	0,654	4
49	Bangladesh	0,656	4
50	Burma	0,660	4
51	Panama	0,662	4
52	Papua Nuova Guinea	0,663	4
53	Guatemala	0,666	4
54	Haiti	0,666	4
55	Kenya	0,667	4
56	Lesotho	0,668	4
57	Niger	0,670	4
58	Costa d'Avorio	0,672	4
59	Benin	0,676	4
60	Malawi	0,678	4
61	Centrafrica	0,679	4
62	Giamaica	0,680	4
63	Burkina Faso	0,680	4
64	Senegal	0,681	4
65	Sudan	0,681	4
66	El Salvador	0,683	4
67	Togo	0,685	4
68	Nepal	0,686	4
69	Burundi	0,687	4
70	Guinea	0,690	4
71	Nigeria	0,694	4
72	Etiopia	0,695	4
73	Liberia	0,697	4
74	Mali	0,702	4
75	Mauritania	0,703	4
76	Bolivia	0,711	5
77	Tanzania	0,721	5
78	Somalia	0,723	5
79	Madagascar	0,728	5
80	Ghana	0,735	5

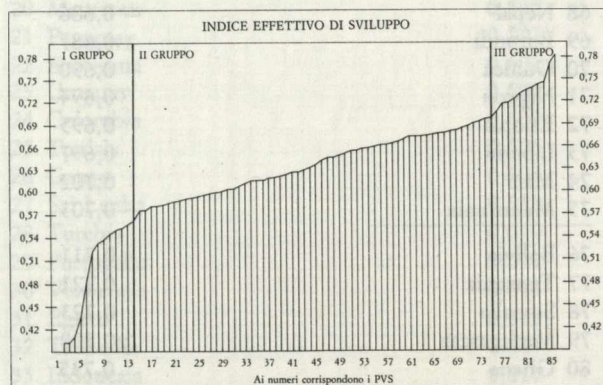
81	Sierra Leone	0,737	5
82	Rwanda	0,741	5
83	Zaire	0,745	5
84	Zambia	0,746	5
85	Uganda	0,777	5
86	Nicaragua	0,783	5

Il primo gruppo risulta dall'aggregazione di tre classi (vedi tabella 1.2), la classe 1, la classe 2 e la classe 3. Questo perché i Paesi che le compongono presentano caratteristiche molto simili: infatti costituiscono la prima classe solo gli Emirati Arabi, nella classe 2 i paesi esportatori di petrolio a reddito molto elevato e altri NICs avanzati, mentre un secondo gruppo di Paesi OPEC, i Paesi europei e i rimanenti NICs facevano parte della classe 3.

È particolarmente significativo notare che non tutti i Paesi OPEC sono stati riuniti nello stesso gruppo: benché infatti gli Emirati Arabi, il Kuwait e l'Arabia Saudita si classifichino ai primi posti, tali Paesi costituiscono delle eccezioni, caratterizzati come sono da situazioni particolari e con un numero molto ridotto di abitanti.

Altri Paesi Opec invece, come Indonesia, Nigeria e Messico, con una popolazione di oltre 200 milioni di abitanti, sono ancora lontani dalla ricchezza, e i proventi derivanti dal petrolio hanno costituito solo una soluzione parziale ai loro gravi problemi.

Il Messico, in particolare, mentre nella classifica per reddito compare a fianco della Corea del Sud, in base al nostro indice è scivolato più in basso, appena prima della Siria, proprio per i gravi problemi di indebitamento e di squilibrio strutturale che ne limitano fortemente lo sviluppo.



Appendici

Spazio A1	11180	11375	723	318	-158	-140	943	10359	9484	272
Chiusura	1560	1560	603	783	1362	1724	522	6203	23020	121
Chiusura	1715	1715	744	833	1330	2034	623	3862	11323	635
Chiusura	21850	21850	545	184	624	538	333	167	207	220
Chiusura	3110	4159	322	134	-908	219	553	5954	3521	138
Chiusura	3330	3702	280	128	307	205	580	2669	3505	152
Chiusura	1180	1556	693	333	-418	-321	782	6061	3300	330
Chiusura	6110	3451	357	614	603	1733	733	1025	2324	378
Chiusura	240	312	585	143	684	435	531	1840	1375	223
Chiusura	3180	1750	206	189	616	121	782	1014	4763	231
Chiusura	3140	4152	723	783	720	720	943	1980	1980	270
Chiusura	1180	1348	502	349	392	-239	690	4368	3824	134
Chiusura	16710	3158	763	932	-651	-1011	941	81	441	430
Chiusura	1510	1124	540	192	616	783	104	2056	1206	193
Chiusura	530	478	206	219	-153	-219	601	7321	4278	385
Chiusura	2500	1698	304	181	469	-333	638	345	448	418
Chiusura	2590	4525	388	114	-101	-432	943	3319	1416	315
Chiusura	180	950	328	53	181	273	623	6166	7034	273
Chiusura	1780	539	692	494	623	916	793	1439	313	314
Chiusura	1130	1624	404	33	983	681	120	2222	6202	120
Chiusura	400	686	368	231	300	341	684	1611	1611	213
Chiusura	420	242	283	122	-621	532	782	14873	14873	250
Chiusura	1020	1058	608	333	516	-123	103	3284	1032	230
Chiusura	2970	3423	620	313	289	1936	573	1080	4768	358
Chiusura	3500	1808	410	290	-403	123	488	1424	1625	211
Chiusura	1050	1141	683	430	-824	-968	783	1217	3027	126
Chiusura	3440	1133	480	47	1053	219	684	6583	4283	239

Spazio A1 Chiusura

Spazio A1	11180	11375	723	318	-158	-140	943	10359	9484	272
Chiusura	1560	1560	603	783	1362	1724	522	6203	23020	121
Chiusura	1715	1715	744	833	1330	2034	623	3862	11323	635
Chiusura	21850	21850	545	184	624	538	333	167	207	220
Chiusura	3110	4159	322	134	-908	219	553	5954	3521	138
Chiusura	3330	3702	280	128	307	205	580	2669	3505	152
Chiusura	1180	1556	693	333	-418	-321	782	6061	3300	330
Chiusura	6110	3451	357	614	603	1733	733	1025	2324	378
Chiusura	240	312	585	143	684	435	531	1840	1375	223
Chiusura	3180	1750	206	189	616	121	782	1014	4763	231
Chiusura	3140	4152	723	783	720	720	943	1980	1980	270
Chiusura	1180	1348	502	349	392	-239	690	4368	3824	134
Chiusura	16710	3158	763	932	-651	-1011	941	81	441	430
Chiusura	1510	1124	540	192	616	783	104	2056	1206	193
Chiusura	530	478	206	219	-153	-219	601	7321	4278	385
Chiusura	2500	1698	304	181	469	-333	638	345	448	418
Chiusura	2590	4525	388	114	-101	-432	943	3319	1416	315
Chiusura	180	950	328	53	181	273	623	6166	7034	273
Chiusura	1780	539	692	494	623	916	793	1439	313	314
Chiusura	1130	1624	404	33	983	681	120	2222	6202	120
Chiusura	400	686	368	231	300	341	684	1611	1611	213
Chiusura	420	242	283	122	-621	532	782	14873	14873	250
Chiusura	1020	1058	608	333	516	-123	103	3284	1032	230
Chiusura	2970	3423	620	313	289	1936	573	1080	4768	358
Chiusura	3500	1808	410	290	-403	123	488	1424	1625	211
Chiusura	1050	1141	683	430	-824	-968	783	1217	3027	126
Chiusura	3440	1133	480	47	1053	219	684	6583	4283	239

Tabella A.1 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in ordine alfabetico.

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita esport	I + S/Pil	Debito l.p.	Debito b.p.	Crescita occupazione
Algeria	2.410	12,2	60	43	6,3	-0,5	94	24,3	3,47	3,6
Arabia Saudita	10.530	14,1	62	36	2,4	-6,8	97	—	—	5,9
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Botswana	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	31,3	0,51	4,2
Brasile	1.720	71,4	64	42	4,2	8,1	87	33,6	7,05	3,0
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Camerun	800	12,8	54	21	15,0	2,3	78	23,2	4,88	1,8
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7
Costa d'Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Costa Rica	1.190	24,1	73	44	3,3	2,3	79	104,2	7,56	3,8
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Egitto	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
El Salvador	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9
Emirati Arabi	21.920	8,7	72	54	5,3	-2,6	99	—	—	5,0
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Filippine	660	12,9	63	63	5,3	5,6	75	34,7	28,90	3,1
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5

(segue) A.1

Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Giordania	1.570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Honduras	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3
Hong Kong	6.330	9,8	76	68	8,0	12,9	99	0,8	2,81	3,7
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1
Indonesia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8
Kuwait	16.720	9,2	72	83	-4,5	-11,3	99	—	—	6,9
Lesotho	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Malaysia	1.980	6,2	69	49	8,7	7,5	79	39,4	—	3,2
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Mauritius	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3
Messico	2.040	31,5	66	55	5,5	19,2	91	42,8	4,34	3,2
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—
Pakistan	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3

Tabella A.2 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati secondo il reddito pro-capite.

Paesi	PII pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/PII	Debito I.p.	Debito b.p.	Crescita occupazione
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Centrafica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Sri Lanka	360	14,9	70	56	4,8	3,5	72	41,2	5,54	2,1
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4

	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3
Pakistan	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Senegal	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Mauritania	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Liberia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Zambia	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8
Lesotho	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Bolivia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3
Indonesia	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Yemen	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Costa d'Avorio	660	12,9	63	63	5,3	5,6	75	34,7	28,90	3,1
Filippine	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Marocco	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3
Honduras	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9
El Salvador	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Papua Nuova Guinea	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
Egitto	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Nigeria	760	11,4	57	39	0,4	3,0	86	28,4	7,51	1,5
Zimbawe	800	12,8	54	21	15,0	2,3	78	23,2	4,88	1,8
Camerun	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Nicaragua	860	8,2	64	29	8,7	10,4	80	18,2	8,46	3,0
Tailandia	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	31,3	0,51	4,2
Botswana	970	9,0	64	45	3,7	1,6	85	50,3	5,93	3,3
Rep. Dominicana		56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9
Perù	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3
Mauritius	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Congo	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Ecuador	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Giamaica	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Guatemala	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0
Turchia										

(segue) A.2

Tabella A.3 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati secondo il livello d'inflazione.

Paesi	Pop. pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Pil	Debito I.p.	Debito b.p.	Crescita occupazione
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Brasile	1.720	71,4	64	42	4,2	8,1	87	33,6	7,05	3,0
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Perù	1.000	56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Turchia	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0
Messico	2.040	31,5	66	55	5,5	19,2	91	42,8	4,34	3,2
Yugoslavia	2.120	24,6	69	82	4,7	4,9	85	21,5	2,15	0,5
Costa Rica	1.190	24,1	73	44	3,3	2,3	79	104,2	7,56	3,8
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7
Indonesia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—
Trinidad e Tobago	7.150	15,6	69	70	4,9	-8,0	95,4	10,5	1,84	2,3
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8

<i>(segue)</i> A.3																				
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1										
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6										
Tunisia	1,270	9,9	62	33	6,8	2,5	85	46,1	5,78	2,9										
Botswana	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	31,3	0,51	4,2										
Hong Kong	6,330	9,8	76	68	8,0	12,9	99	0,8	2,81	3,7										
Giordania	1,570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6										
Guatemala	1,160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8										
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5										
Kuwait	16,720	9,2	72	83	-4,5	-11,3	99	-	-	6,9										
Rep. Dominicana	970	9,0	64	45	3,7	1,6	85	50,3	5,93	3,3										
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2										
Emirati Arabi	21,920	8,7	72	54	5,3	-2,6	99	-	-	5,0										
Honduras	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3										
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6										
Tailandia	860	8,2	64	29	8,7	10,4	80	18,2	8,46	3,0										
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0										
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3										
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6										
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1										
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3										
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0										
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6										
Panama	1,980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6										
Malaysia	1,980	6,2	69	49	8,7	7,5	79	39,4	-	3,2										
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3										
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2										
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2										
Singapore	7,260	4,4	72	69	8,6	7,1	99	10,6	1,14	2,2										
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6										

Tabella A.4 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati secondo l'attesa di vita.

Paesi	Phl pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita esport	I + S/Phl	Debito l.p.	Debito b.p.	Crescita occupazione
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Centrafica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Pakistan	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Costa d'Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0

Tabella A.5 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati secondo il livello d'istruzione secondaria.

Paesi	Phl pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Phl	Debito l.p.	Debito b.p.	Crescita occupazione
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Pakistan	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Sud Africa	2.340	13,2	54	18	4,0	7,9	95	51,0	16,69	3,0

Tabella A.6 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base alla crescita industriale.

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Pil	Debito/Pil	D. breve/Pil	Crescita occupazione
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Kuwait	16.720	9,2	72	83	-4,5	-11,3	99	—	—	6,9
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
El Salvador	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Zimbabwe	760	11,4	57	39	0,4	3,0	86	28,4	7,51	1,5
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Perù	1.000	56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9
Venezuela	3.410	11,7	69	43	1,1	-6,1	93	38,3	22,11	3,9
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Arabia Saudita	10.530	14,1	62	36	2,4	-6,8	97	—	—	5,9
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8

Tabella A.7 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base al tasso medio di crescita delle esportazioni.

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita esport	1 + S/Pil	Debito/Pil	D. breve/Pil	Crescita occupazione
Kuwait	16.720	9,2	72	83	-4,5	-11,3	99	—	—	6,9
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1
Trinidad e Tobago	7.150	15,6	69	70	4,9	-8,0	95	10,5	1,84	2,3
Panama	1.980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6
Arabia Saudita	10.530	14,1	62	36	2,4	-6,8	97	—	—	5,9
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Venezuela	3.410	11,7	69	43	1,1	-6,1	93	38,3	22,11	3,9
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Siria	1.620	11,9	63	56	4,5	-3,0	80	15,2	3,90	3,4
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Emirati Arabi	21.920	8,7	72	54	5,3	-2,6	99	—	—	5,0
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Costa d'Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Algeria	2.410	12,2	60	43	6,3	-0,5	94	24,3	3,47	3,6
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4

Tabella A.8 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base alla percentuale dei settori secondario e terziario sul Pil.

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Pil	Debito/Pil	D. breve/Pil	Crescita occupazione
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Lesotho	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	1,3
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8

Tabella A.9 Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base al debito totale pubblico e privato espresso in percentuale sul Pil.

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Pil	Debito/Pil	D. breve/Pil	Crescita occupazione
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Costa Rica	1.190	24,1	73	44	3,3	2,3	79	104,2	7,56	3,8
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Costa d'Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Panama	1.980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Giordania	1.570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8
Honduras	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3

Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Perù	1.000	56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5
Sud Africa	2.340	13,2	54	18	4,0	7,9	95	51,0	16,69	3,0
Rep. Dominicana	970	9,0	64	45	3,7	1,6	85	50,3	5,93	3,3
Egitto	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
Tunisia	1.270	9,9	62	33	6,8	2,5	85	46,1	5,78	2,9
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Messico	2.040	31,5	66	55	5,5	19,2	91	42,8	4,34	3,2
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Sri Lanka	360	14,9	70	56	4,8	3,5	72	41,2	5,54	2,1
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Malaysia	1.980	6,2	69	49	8,7	7,5	79	39,4	—	3,2
Venezuela	3.410	11,7	69	43	1,1	-6,1	93	38,3	22,11	3,9
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Mauritius	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
El Salvador	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	75	34,9	0,24	1,3
Filippine	660	12,9	63	63	5,3	5,6	75	34,7	28,90	3,1
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Brasile	1.720	71,4	64	42	4,2	8,1	87	33,6	7,05	3,0
Paraguay	1.240	12,9	66	36	9,5	4,6	74	33,3	2,53	3,3
Turchia	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0
Botswana	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	31,3	0,51	4,2
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7

Tabella A.10 *Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base al debito a breve espresso in percentuale sul Pnl.*

Paes	Pnl pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I + S/Pil	Debito/Pnl	D. breve/Pnl	Crescita occupazione
Nicaragua	860	17,2	60	43	-0,8	-0,6	76	141,8	30,25	3,2
Filippine	660	12,9	63	63	5,3	5,6	75	34,7	28,90	3,1
Giordania	1.570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6
Egitto	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
Venezuela	3.410	11,7	69	43	1,1	-6,1	93	38,3	22,11	3,9
Panama	1.980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Sud Africa	2.340	13,2	54	18	4,0	7,9	95	51,0	16,69	3,0
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7
Ecuador	1.150	17,8	65	53	4,8	-3,1	86	73,1	13,00	2,9
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Turchia	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Costa d'Avorio	610	11,7	52	19	6,6	-2,2	72	84,0	9,42	3,9
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5

(segue) A.10																					
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5											
Tailandia	860	8,2	64	29	8,7	10,4	80	18,2	8,46	3,0											
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8											
Costa Rica	1.190	24,1	73	44	3,3	2,3	79	104,2	7,56	3,8											
Zimbabwe	760	11,4	57	39	0,4	3,0	86	28,4	7,51	1,5											
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8											
Brasile	1.720	71,4	64	42	4,2	8,1	87	33,6	7,05	3,0											
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0											
Indonesia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3											
Perù	1.000	56,7	59	61	1,1	9,3	92	59,4	6,39	2,9											
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0											
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9											
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4											
Honduras	700	8,6	61	33	4,4	3,0	73	60,8	5,95	3,3											
Rep. Dominicana	970	9,0	64	45	3,7	1,6	85	50,3	5,93	3,3											
Tunisia	1.270	9,9	62	33	6,8	2,5	85	46,1	5,78	2,9											
Sri Lanka	360	14,9	70	56	4,8	3,5	72	41,2	5,54	2,1											
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3											
Camerun	800	12,8	54	21	15,0	2,3	78	23,2	4,88	1,8											
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5											
Niger	190	11,5	43	6	10,9	17,8	67	61,9	4,55	2,8											
Mauritius	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3											
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6											
Messico	2.040	31,5	66	55	5,5	19,2	91	42,8	4,34	3,2											
Liberia	470	6,7	50	23	-1,5	-2,3	64	77,4	4,29	3,6											
Siria	1.620	11,9	63	56	4,5	-3,1	80	15,2	3,90	3,4											
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5											
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—											
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6											
Madagascar.	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0											

(segue) A.10																					
Algeria	2.410	12,2	60	43	6,3	-0,5	94	24,3	3,47	3,6											
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8											
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4											
Hong Kong	6.330	9,8	76	68	8,0	12,9	99	0,8	2,81	3,7											
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2											
Paraguay	1.240	12,9	66	36	9,5	4,6	74	33,3	2,53	3,3											
El Salvador	710	11,3	65	24	-0,6	1,8	79	35,1	2,51	2,9											
Rwanda	280	10,5	47	2	6,4	2,5	36	15,1	2,31	2,8											
Yugoslavia	2.120	24,6	69	82	4,7	4,9	85	21,5	2,15	0,5											
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6											
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8											
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6											
Trinidad e Tobago	7.150	15,6	69	70	4,9	-8,0	95	10,5	1,84	2,3											
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2											
Pakistan	380	10,8	51	16	7,6	7,4	76	29,6	1,57	3,3											
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7											
Singapore	7.260	4,4	72	69	8,6	7,1	99	10,6	1,14	2,2											
Lesotho	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8											
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6											
India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1											
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3											
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2											
Botsvana	960	9,8	58	21	15,6	4,1	94	31,3	0,51	4,2											
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3											
Arabia Saudita	10.530	14,1	62	36	2,4	-6,8	97	—	—	5,9											
Emirati Arabi	21.920	8,7	72	54	5,3	-2,6	99	—	—	5,0											
Kuwait	16.720	9,2	72	83	-4,5	-11,3	99	—	—	6,9											
Libia	8.520	10,8	59	14	-4,3	-8,6	98	—	—	4,1											
Malaysia	1.980	6,2	69	49	8,7	7,5	79	39,4	—	3,2											

Tabella A.11 *Principali indicatori economici e sociali per 86 PVS classificati in base alla crescita dell'occupazione.*

Paesi	Pil pro-capite	Inflazione	Vita attesa	Istruzione secondaria	Crescita industriale	Crescita export	I+S/Pil	Debito/Pil	D. breve/Pil	Crescita occupazione
Oman	6.490	16,4	53	28	2,9	2,9	60	17,2	3,82	—
Uruguay	1.980	50,0	73	67	1,5	8,0	86	51,9	8,56	0,5
Yugoslavia	2.120	24,6	69	82	4,7	4,9	85	21,5	2,15	0,5
Grecia	3.770	17,3	75	82	1,9	2,1	82	28,3	11,06	0,9
Portogallo	1.970	20,5	74	43	2,0	5,2	91	58,5	17,31	0,9
Argentina	2.230	180,8	70	60	-0,7	5,7	88	35,1	8,62	1,1
Guinea	330	4,5	38	15	5,7	2,7	59	59,5	2,57	1,2
Burma	180	6,0	58	23	7,7	3,2	52	34,9	0,24	1,3
Burkina Faso	160	10,6	45	4	5,2	0,9	57	42,6	3,17	1,4
Ghana	350	52,2	53	38	-6,9	-4,0	48	22,9	4,64	1,5
Zimbabwe	760	11,4	57	39	0,4	3,0	86	28,4	7,51	1,5
Centrafrica	260	13,8	49	16	1,2	1,4	61	37,1	2,14	1,6
Cina	310	1,8	69	35	8,7	10,1	64	6,1	1,97	1,6
Giordania	1.570	9,6	64	78	13,6	17,6	92	62,0	25,07	1,6
Haiti	320	7,9	55	13	4,5	2,0	55	27,3	4,40	1,6
Burundi	220	12,2	48	4	8,3	3,1	42	35,8	1,18	1,7
Camerun	800	12,8	54	21	15,0	2,3	78	23,2	4,88	1,8
Lesotho	530	11,9	54	19	6,4	2,1	40	24,3	1,11	1,8
Sierra Leone	310	15,4	38	14	-2,5	-5,5	65	34,7	3,33	1,8
Congo	1.140	12,3	57	13	12,7	5,6	93	76,2	8,81	1,9
Mali	140	10,4	46	7	0,6	4,7	54	95,9	6,12	1,9
Benin	270	10,8	49	22	7,9	-1,9	57	59,8	6,89	2,0
Madagascar	260	14,4	52	11	-3,0	-4,6	58	73,0	3,49	2,0
Nigeria	730	13,0	50	8	-1,0	-6,5	73	15,8	9,57	2,0
Papua Nuova Guinea	710	6,8	52	11	3,7	1,2	66	39,8	6,14	2,0
Togo	250	8,2	51	24	2,6	5,2	78	100,1	8,75	2,0
Turchia	1.160	42,4	64	38	4,2	11,4	81	31,5	9,78	2,0

(segue) A.11

India	260	7,8	56	34	4,4	3,3	65	12,2	1,07	2,1
Sri Lanka	360	14,9	70	56	4,8	3,5	72	41,2	5,94	2,1
Yemen	550	12,6	45	9	13,8	4,1	76	44,4	8,81	2,1
Zambia	470	10,4	52	17	-0,1	-2,4	85	114,4	14,70	2,1
Etiopia	110	4,4	44	13	2,6	0,4	52	29,5	1,57	2,2
Senegal	380	9,0	46	12	6,0	-0,8	83	68,9	10,88	2,2
Singapore	7.260	4,4	72	69	8,6	7,1	99	10,6	1,14	2,2
Uganda	230	64,5	51	8	-8,8	-6,2	55	13,5	0,55	2,2
Indonesia	540	17,4	55	37	8,3	1,4	74	30,2	6,68	2,3
Israele	5.060	84,4	75	78	3,1	7,9	95	77,2	16,02	2,3
Giamaica	1.150	16,6	73	58	-3,9	-3,0	94	104,9	9,41	2,3
Mauritania	450	7,7	46	12	0,9	2,0	70	171,2	12,58	2,3
Mauritius	1.090	12,7	66	51	4,4	4,8	86	35,3	4,53	2,3
Nepal	160	8,1	47	22	4,1	1,0	44	17,0	1,05	2,3
Trinidad e Tobago	7.150	15,6	69	70	4,9	-8,0	95	10,5	1,84	2,3
Zaire	140	48,2	51	8	-2,0	4,1	78	132,0	5,19	2,3
Sudan	360	19,3	48	18	6,4	-0,2	67	77,2	6,00	2,4
Bolivia	540	54,5	53	35	-1,7	-3,5	75	98,3	8,48	2,5
Cile	1.700	75,4	70	65	1,9	8,8	94	62,9	9,69	2,5
Egitto	720	13,1	60	58	10,3	6,2	80	49,6	22,62	2,5
Malawi	180	9,4	45	5	3,3	2,4	63	63,5	3,85	2,5
Bangladesh	130	9,9	50	19	7,6	2,9	52	40,0	1,08	2,6
Marocco	670	8,3	59	29	3,7	3,6	83	82,9	8,91	2,6
Panama	1.980	6,7	71	59	3,0	-7,1	91	73,3	20,09	2,6
Somalia	260	20,2	46	14	4,5	-0,7	37	90,4	3,59	2,6
Tanzania	210	11,5	52	3	3,1	-4,7	60	68,0	12,56	2,6
Corea	2.110	17,6	68	89	10,9	15,1	86	30,4	13,82	2,7
Colombia	1.390	23,8	65	49	2,5	2,8	80	21,8	8,34	2,8
Guatemala	1.160	9,4	60	16	4,3	3,9	55	16,5	2,03	2,8
Kenya	310	10,8	54	19	4,8	-2,3	69	45,8	7,18	2,8

Tabella B.1 *Indice del sottosviluppo effettivo.*

Paesi	Indice	Paesi	Indice
1 Emirati Arabi	0,3157	44 Honduras	0,6426
2 Singapore	0,4146	45 Camerun	0,6439
3 Hong Kong	0,4146	46 Yemen	0,6522
4 Kuwait	0,4220	47 Marocco	0,6534
5 Arabia Saudita	0,4497	48 Filippine	0,6542
6 Trinidad e Tobago	0,5020	49 Bangladesh	0,6561
7 Corea	0,5350	50 Burma	0,6596
8 Jugoslavia	0,5439	51 Panama	0,6621
9 Grecia	0,5480	52 Papua Nuova Guinea	0,6626
10 Libia	0,5580	53 Guatemala	0,6656
11 Oman	0,5622	54 Haiti	0,6660
12 Malaysia	0,5658	55 Kenya	0,6674
13 Algeria	0,5676	56 Lesotho	0,6678
14 Israele	0,5719	57 Niger	0,6705
15 Giordania	0,5865	58 Costa d'Avorio	0,6722
16 Brasile	0,5870	59 Benin	0,6764
17 Messico	0,5920	60 Malawi	0,6776
18 Siria	0,5921	61 Centrafrica	0,6788
19 Cina	0,5933	62 Giamaica	0,6802
20 Mauritius	0,5947	63 Burkina Faso	0,6804
21 Paraguay	0,5969	64 Senegal	0,6812
22 Botswana	0,6015	65 Sudan	0,6813
23 Uruguay	0,6025	66 El Salvador	0,6829
24 Colombia	0,6034	67 Togo	0,6847
25 Tunisia	0,6058	68 Nepal	0,6861
26 Congo	0,6077	69 Burundi	0,6868
27 Sri Lanka	0,6098	70 Guinea	0,6896
28 Turchia	0,6099	71 Nigeria	0,6943
29 Portogallo	0,6105	72 Etiopia	0,6950
30 Venezuela	0,6150	73 Liberia	0,6968
31 Egitto	0,6153	74 Mali	0,7016
32 Tailandia	0,6185	75 Mauritania	0,7028
33 Indonesia	0,6191	76 Bolivia	0,7115
34 Rep. Dominicana	0,6231	77 Tanzania	0,7205
35 Sud Africa	0,6252	78 Somalia	0,7229
36 Argentina	0,6253	79 Madagascar	0,7278
37 Ecuador	0,6277	80 Ghana	0,7346
38 India	0,6278	81 Sierra Leone	0,7373
39 Costa Rica	0,6310	82 Rwanda	0,7415
40 Zimbabwe	0,6338	83 Zaire	0,7448
41 Cile	0,6345	84 Zambia	0,7455
42 Perù	0,6348	85 Uganda	0,7771
43 Pakistan	0,6388	86 Nicaragua	0,7827

Tabella 2. - Indici del commercio estero

Paese	Indice	Paese	Indice
1. Australia	0,5200	21. Francia	0,5200
2. Belgio	0,5200	22. Germania	0,5200
3. Canada	0,5200	23. Giappone	0,5200
4. Cile	0,5200	24. Italia	0,5200
5. Danimarca	0,5200	25. Messico	0,5200
6. Francia	0,5200	26. Olanda	0,5200
7. Germania	0,5200	27. Portogallo	0,5200
8. Giappone	0,5200	28. Spagna	0,5200
9. Italia	0,5200	29. Svezia	0,5200
10. Messico	0,5200	30. Svizzera	0,5200
11. Olanda	0,5200	31. Taiwan	0,5200
12. Portogallo	0,5200	32. Thailandia	0,5200
13. Spagna	0,5200	33. Turchia	0,5200
14. Svezia	0,5200	34. Ungheria	0,5200
15. Svizzera	0,5200	35. USA	0,5200
16. Taiwan	0,5200	36. Vietnam	0,5200
17. Thailandia	0,5200	37. Arabia Saudita	0,5200
18. Turchia	0,5200	38. Brasile	0,5200
19. Ungheria	0,5200	39. India	0,5200
20. USA	0,5200	40. Cina	0,5200
21. Arabia Saudita	0,5200	41. Corea del Sud	0,5200
22. Brasile	0,5200	42. Giappone	0,5200
23. India	0,5200	43. Taiwan	0,5200
24. Cina	0,5200	44. Hong Kong	0,5200
25. Corea del Sud	0,5200	45. Australia	0,5200
26. Giappone	0,5200	46. Canada	0,5200
27. Taiwan	0,5200	47. Messico	0,5200
28. Hong Kong	0,5200	48. Olanda	0,5200
29. Australia	0,5200	49. Portogallo	0,5200
30. Canada	0,5200	50. Spagna	0,5200
31. Messico	0,5200	51. Svezia	0,5200
32. Olanda	0,5200	52. Svizzera	0,5200
33. Portogallo	0,5200	53. Taiwan	0,5200
34. Spagna	0,5200	54. Thailandia	0,5200
35. Svezia	0,5200	55. Turchia	0,5200
36. Svizzera	0,5200	56. Ungheria	0,5200
37. Taiwan	0,5200	57. Arabia Saudita	0,5200
38. Thailandia	0,5200	58. Brasile	0,5200
39. Turchia	0,5200	59. India	0,5200
40. Ungheria	0,5200	60. Cina	0,5200
41. Arabia Saudita	0,5200	61. Corea del Sud	0,5200
42. Brasile	0,5200	62. Giappone	0,5200
43. India	0,5200	63. Taiwan	0,5200
44. Cina	0,5200	64. Hong Kong	0,5200
45. Corea del Sud	0,5200	65. Australia	0,5200
46. Giappone	0,5200	66. Canada	0,5200
47. Taiwan	0,5200	67. Messico	0,5200
48. Hong Kong	0,5200	68. Olanda	0,5200
49. Australia	0,5200	69. Portogallo	0,5200
50. Canada	0,5200	70. Spagna	0,5200
51. Messico	0,5200	71. Svezia	0,5200
52. Olanda	0,5200	72. Svizzera	0,5200
53. Portogallo	0,5200	73. Taiwan	0,5200
54. Spagna	0,5200	74. Thailandia	0,5200
55. Svezia	0,5200	75. Turchia	0,5200
56. Svizzera	0,5200	76. Ungheria	0,5200
57. Taiwan	0,5200	77. Arabia Saudita	0,5200
58. Thailandia	0,5200	78. Brasile	0,5200
59. Turchia	0,5200	79. India	0,5200
60. Ungheria	0,5200	80. Cina	0,5200
61. Arabia Saudita	0,5200	81. Corea del Sud	0,5200
62. Brasile	0,5200	82. Giappone	0,5200
63. India	0,5200	83. Taiwan	0,5200
64. Cina	0,5200	84. Hong Kong	0,5200
65. Corea del Sud	0,5200	85. Australia	0,5200
66. Giappone	0,5200	86. Canada	0,5200
67. Taiwan	0,5200	87. Messico	0,5200
68. Hong Kong	0,5200	88. Olanda	0,5200
69. Australia	0,5200	89. Portogallo	0,5200
70. Canada	0,5200	90. Spagna	0,5200
71. Messico	0,5200	91. Svezia	0,5200
72. Olanda	0,5200	92. Svizzera	0,5200
73. Portogallo	0,5200	93. Taiwan	0,5200
74. Spagna	0,5200	94. Thailandia	0,5200
75. Svezia	0,5200	95. Turchia	0,5200
76. Svizzera	0,5200	96. Ungheria	0,5200
77. Taiwan	0,5200	97. Arabia Saudita	0,5200
78. Thailandia	0,5200	98. Brasile	0,5200
79. Turchia	0,5200	99. India	0,5200
80. Ungheria	0,5200	100. Cina	0,5200
81. Arabia Saudita	0,5200		
82. Brasile	0,5200		
83. India	0,5200		
84. Cina	0,5200		
85. Corea del Sud	0,5200		
86. Giappone	0,5200		
87. Taiwan	0,5200		
88. Hong Kong	0,5200		
89. Australia	0,5200		
90. Canada	0,5200		
91. Messico	0,5200		
92. Olanda	0,5200		
93. Portogallo	0,5200		
94. Spagna	0,5200		
95. Svezia	0,5200		
96. Svizzera	0,5200		
97. Taiwan	0,5200		
98. Thailandia	0,5200		
99. Turchia	0,5200		
100. Ungheria	0,5200		

II. Determinanti della direzione e della dimensione dei flussi d'export dei PVS e individuazione delle principali aree economiche

Nella prima parte di questo lavoro si sono messe in rilievo le differenze profonde che esistono tra i vari PVS, e si è visto come a fianco di Paesi con un elevato grado di sviluppo assimilabili in tutto e per tutto a quelli industrializzati, per altri, che si trovano ancora in situazioni di acuta povertà, il problema principale continua a rimanere quello della sopravvivenza.

Tutti questi Paesi sono però riuniti da un denominatore comune: per tutti l'unica via per uscire dallo stato di sottosviluppo nel quale si trovano è costituita da un incremento delle esportazioni. Un'espansione degli scambi costituisce infatti un mezzo fondamentale per far fronte a difficoltà quali crescita lenta, rimborso del debito, inflazione, bassi redditi e alti tassi di disoccupazione.

Tradizionalmente le esportazioni dei PVS si sono indirizzate verso i PI: gli elevati tassi di espansione economica che hanno caratterizzato questi ultimi nel corso degli anni Sessanta e per i primi anni Settanta hanno agito come un vero e proprio volano di crescita per i Paesi del Terzo Mondo.

In seguito alle due crisi petrolifere verificatesi rispettivamente nel 1973-74 e nel 1980-81, che hanno causato un rallentamento di tutte le economie avanzate, i PVS sono riusciti a mantenere accettabili livelli di crescita, in parte indebitandosi sul mercato dei capitali esteri e in parte convogliando i loro flussi di export verso i Paesi OPEC, che in quegli anni sperimentavano tassi di incremento del reddito particolarmente elevati.

Oggi però il quadro politico ed economico internazionale ha subito profonde trasformazioni, e il pericolo più grave che minaccia la crescita economica mondiale sembra provenire proprio da una possibile stagnazione delle economie industrializzate. Le conseguenze di un tale evento sono abbastanza prevedibili: un deterioramento nella crescita delle aree avanzate induce una riduzione nel volume del commercio mondiale limitando le esportazioni dei PVS, con profonde ripercussioni per l'intera economia mondiale.

Inoltre la domanda dei Paesi esportatori di petrolio si è drasticamente ridotta e ci sono molte condizioni di base nell'economia per ritenere che questi Paesi non potranno più svolgere un ruolo trainante per gli scambi mondiali, almeno nell'immediato futuro. La volatilità dei prezzi del greggio, infatti, ha ulteriormente esacerbato la profonda crisi finanziaria attraversata dai Paesi esportatori di petrolio, e i recenti accordi per la formazione di un cartello possono rappresentare solo un sollievo temporaneo.

Le preoccupazioni circa il possibile rallentamento nella crescita dei PI e dei Paesi OPEC ci spingono a indagare la direzione dei flussi commerciali dei PVS analizzando il flusso di scambi che ha luogo tra i PVS stessi, con particolare attenzione ai rapporti Sud-Sud. Un'espansione di tali rapporti potrebbe infatti costituire un valido mezzo a disposizione dei PVS per la soluzione dei loro problemi e per superare la decennale dipendenza dai PI.

Si cercherà altresì di mostrare, sia da un punto di vista teorico sia da un punto di vista empirico, perché la direzione dei flussi commerciali in generale e il commercio tra PVS in particolare costituisca in questi anni un argomento di crescente interesse economico.

Per affrontare il problema in modo sistematico, nel corso del capitolo si cercherà di dare una risposta alle seguenti domande:

- I) *Quali sono le principali motivazioni teoriche che sostengono l'opportunità di un incremento dei rapporti commerciali Sud-Sud e quali ne sono le implicazioni?*
- II) *Qual è la direzione e la dimensione dei flussi di importazione e di esportazione dei PVS?*
- III) *Qual è la composizione delle esportazioni all'interno dei Paesi del Terzo Mondo?*
- IV) *È possibile individuare aree economiche nelle quali gli scambi sono più intensi e quali differenze sostanziali nella composizione dell'export esistono tra di esse?*

1. Argomentazioni teoriche in tema di commercio tra PVS

In questo paragrafo ci si propone di passare brevemente in rassegna le principali argomentazioni teoriche a sostegno degli scambi commerciali tra PVS. I contributi sono tutti molto recenti, oppure mutuati da discussioni teoriche precedenti e adattate al problema delle relazioni economiche tra PVS. Secondo Frances Stewart¹, una delle maggiori esperte sull'argomento, gli scambi Sud-Sud presentano alcuni vantaggi rispetto a quelli con i PI: innanzitutto non sono inficiati all'origine dalle esperienze coloniali che hanno imposto schemi commerciali inefficienti, appiattiti da eccessivi vincoli finanziari, di marketing e di trasporto. In secondo luogo gli scambi Sud-Sud offrono maggiori opportunità di *learning by doing*, più possibilità di apprendere e scambiare informazioni tecnologiche, nonché vantaggi derivanti dall'utilizzare beni capitali prodotti dagli stessi PVS e contenenti quindi una tecnologia più appropriata ai processi produttivi di questi Paesi. La Stewart osserva, inoltre, che il tipo di beni di consumo prodotti in un paese del Sud dovrebbe essere più appropriato, per il consumo di altri Paesi del Sud, dei prodotti del Nord che essi attualmente consumano in misura prevalente. Una politica coordinata per incoraggiare il commercio Sud-Sud aprirebbe ai PVS più innovatori i mercati di cui necessitano e, in ultima analisi, probabilmente si autogiustificerebbe.

Sir Arthur Lewis² argomenta che un incremento degli scambi regionali tra PVS rappresenterebbe l'unica soluzione per mitigare gli effetti negativi che un rallentamento dello sviluppo nei PI potrebbe indurre sui PVS. Egli sostiene che le economie avanzate sono infatti entrate in una fase di crescita lenta e che non possono più assolvere il ruolo di volano di sviluppo (*engine of growth*) svolto negli anni Sessanta e Settanta. Gli incentivi ad accrescere il commercio Sud-Sud dovrebbero costituire, inoltre, un valido strumento per far fronte a eventuali e ulteriori insprimenti delle misure protezionistiche da parte dei PI.

Havrylyshyn e Wolf³ sottolineano che il dibattito sull'interscambio Sud-Sud si concentra prevalentemente sui beni manufatti, e solo raramente viene menzionato il commercio in beni primari che sembra invece offrire interessanti opportunità per espandere i flussi di import e di

¹ F. Stewart, "Recent Theories of International Trade: Some Implications for the South", in *Oxford University Working Paper*, 1982.

² W.A. Lewis, "The Slowing down of the Engine of Growth", in *American Economic Review*, n. 70, settembre 1980, pp. 555-64.

³ O. Havrylyshyn e M. Wolf, "Trade among Developing Countries: Theory, Policy Issues and Principal Trends", in *World Bank Staff Working Paper*, n. 479, 1981.

export tra i PVS. Essi sottolineano l'importanza del concetto di commercio triangolare tra PI, PVS e NICs: adeguati cambiamenti strutturali effettuati dai Paesi di nuova industrializzazione, insieme a un processo di crescita rapida, sostenuto dai PI, potrebbero portare a elevati incrementi nella domanda di beni primari esportati da altri PVS.

Anne Krueger⁴ argomenta che il commercio tra PVS è cruciale poiché, essendo prevalentemente ad alta intensità di lavoro, porta a un maggiore impiego di occupati per ciascuna unità di beni esportati, mentre Amsden⁵ sostiene che i PVS realizzano un livello subottimale di interscambio perché attualmente le esportazioni di manufatti ad alta intensità di lavoro qualificato e di apprendimento sono inferiori al potenziale, ma che vi sono tutte le condizioni e le motivazioni perché queste possano essere accresciute.

Infine Linder⁶ afferma esplicitamente che il livello degli scambi di beni manufatti tra PVS dovrebbe essere più consistente, perché gli scambi commerciali tra due Paesi sono tanto più elevati quanto maggiori sono le similarità nella domanda interna. Poiché i PVS sono più simili tra di loro che ai PI, e poiché questi ultimi presentano a loro volta forti similarità interne, l'evoluzione auspicata è di ampi scambi intra-area e bassi livelli di scambio inter-area.

Le diverse valutazioni sui benefici di una o l'altra componente del commercio non influenzano direttamente le misure di politica economica ma sono a esse strettamente correlate. Coloro che ritengono che il commercio tra PVS sia discriminato a causa delle misure economiche adottate dai PI o da altri PVS — come minori agevolazioni al credito, problemi di convertibilità delle valute e difficoltà di trasporto —, valutano le riforme politiche effettuate in queste aree, e lamentano l'esiguità dei margini di intervento, mentre coloro che ritengono che l'entità del commercio tra PVS sia rilevante, e debba essere accresciuta, — anche se inizialmente in condizioni di subottimalità —, tendono ad appoggiare gli interventi di liberalizzazione progressiva degli scambi attraverso unioni doganali o aree di libero scambio.

Quest'ultimo argomento merita alcune ulteriori considerazioni. Le motivazioni a favore e contro le possibili forme di integrazione regionale sono innumerevoli, non di meno si cercherà di tracciarne un quadro breve ma sistematico.

⁴ A. Krueger, "Alternative Trade Strategies and Employment in LDC's", in *American Economic Review*, n. 68, maggio 1978.

⁵ A.H. Amsden, "The Industry Characteristics of Intra-Third World Trade in Manufactures", in *Economic Development and Cultural Change*, n. 29, 1986.

⁶ S.B. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, Stockholm, Almqvist and Wicksell, 1961.

1.1. *Le possibili forme di integrazione regionale: argomenti a favore e contro*

Tra due Paesi o due gruppi di Paesi sono possibili vari livelli di integrazione economica, anche se di solito si fa riferimento solamente al ruolo potenziale delle unioni doganali e delle aree di libero scambio⁷.

La formazione di un'area di libero scambio fra le economie industriali unifica fra loro i mercati nazionali delle merci e amplia gli sbocchi per le produzioni prima offerte nei singoli mercati interni con l'aggravio dei dazi doganali. Essa crea tutte le condizioni per l'ampliamento delle dimensioni delle imprese esistenti e per il conseguimento delle economie di scala.

Questi risultati non sono altrettanto facilmente conseguibili nel caso in cui l'accordo si verifichi tra PVS.

Risultati soddisfacenti possono essere conseguiti soltanto se gli scambi commerciali fra le economie coinvolte risultano abbastanza intensi già nella fase precedente la realizzazione degli accordi integrativi. Data questa condizione, una rimozione delle barriere potrebbe facilmente stimolare l'espansione dei flussi commerciali infra-area. Ulteriori condizioni che devono essere presenti nella fase preliminare di un processo di integrazione, sono la presenza di livelli sufficientemente elevati della domanda nei singoli Paesi e l'esistenza di un'efficiente rete di comunicazioni che colleghi tra di loro i mercati nazionali all'interno dell'area.

Queste condizioni sono scarsamente presenti nella maggior parte dei PVS, che presentano inoltre grosse difformità nello stadio di sviluppo; ci sembra quindi più conveniente concentrarci solamente sulle implicazioni di un libero scambio dei beni.

Nella fase iniziale di sviluppo molti PVS hanno adottato una politica di *import-substitution* per i beni di consumo. Quando un Paese riduce

⁷ Nella schematizzazione tradizionale (cfr. B. Balassa, *Trade Liberalization among Industrial Countries*, New York, McGraw-Hill, 1967) sono delineati cinque livelli successivi di integrazione:

- I) *area di libero scambio*: vengono abolite le barriere doganali fra i Paesi membri ma ciascun Paese è libero di fissare le tariffe doganali nei riguardi dei Paesi terzi;
- II) *unione doganale*: prevede l'abolizione delle tariffe doganali fra i Paesi aderenti e l'adozione di una tariffa esterna comune;
- III) *mercato comune*: la liberalizzazione degli scambi è estesa anche ai fattori produttivi;
- IV) *unione economica*: alla liberalizzazione dei flussi infra-area di merci, servizi e fattori si accompagna il coordinamento sovranazionale di alcune politiche settoriali;
- V) *federazione economica*: alla liberalizzazione dei flussi infra-area di merci, servizi e fattori si associa un trasferimento di competenze a livello sovranazionale, e fra queste assume particolare importanza quella relativa alla politica monetaria.

In linea di principio niente impedisce che il livello di integrazione iniziale sia uno di quelli intermedi indicati nella precedente classificazione; nella realtà, tuttavia, sono abbastanza rari i casi in cui il livello iniziale dell'integrazione fra alcuni Paesi sia uno di quelli successivi al primo, e altrettanto rari sono i casi di integrazione che non percorrano l'intera sequenza delle varie fasi.

le sue importazioni e tenta di sostituirle con il prodotto interno, il settore industriale si compartimentalizza, specializzandosi nella produzione di prodotti specifici, e creando spesso diseconomie. D'altra parte, se il settore manifatturiero può essere incoraggiato nel contesto di un'unione doganale, si può raggiungere un più elevato grado di concorrenzialità, e di conseguenza livelli di produttività più elevati. Una maggior specializzazione all'interno della regione può aumentare la quota di importazioni ed esportazioni di prodotti manufatti, e ridurre l'eccessivo numero di industrie protette.

Per poter raggiungere una dimensione efficiente, un moderno impianto manifatturiero deve avere un livello di produzione superiore a quello che la domanda interna di un PVS è in generale in grado di assorbire; un più razionale modello di produzione e di scambio può quindi rappresentare un importante risultato del processo di integrazione⁸.

Un'integrazione regionale dovrebbe inoltre incoraggiare la competizione tra i paesi associati, migliorare l'efficienza tecnica, raggiungere una più efficiente allocazione delle risorse e innovare più rapidamente con investimenti qualitativamente e quantitativamente superiori.

Nella realizzazione pratica delle unioni doganali sono state però incontrate serie difficoltà. Come si verifica anche nei PI, i problemi politici hanno la precedenza, le nazioni si difendono da qualsiasi intromissione esterna nella gestione dei loro affari e l'amministrazione dell'unione doganale può diventare estremamente complessa. Per i PVS questi problemi tendono ad acuitizzarsi: molti di loro hanno raggiunto solo recentemente l'indipendenza politica e i nuovi governi mostrano sovente più attenzione alle esigenze politiche e agli interessi nazionali che non ai problemi amministrativi di una unione doganale.

A parte le difficoltà politiche e amministrative ci sono poi ulteriori obiezioni, che potremmo definire strettamente economiche, a una libe-

⁸ Le argomentazioni a favore e contro la creazione di unioni doganali sono state ampiamente analizzate dalla letteratura sull'argomento. Uno degli aspetti più interessanti riguarda il problema della creazione o distruzione di opportunità commerciali, il cosiddetto problema del *trade creation* e *trade diverting* (sul tema cfr. Jacob Viner, *The Customs Union Issue*, New York, 1950). Una rimozione delle barriere dovrebbe favorire un'espansione degli scambi tra i paesi membri, se questo comporta il rimpiazzamento all'interno della regione di prodotti ad alto costo con prodotti a basso costo: l'effetto è quello di *trade creation*. I *gains from trade*, vale a dire le opportunità derivanti da un'espansione degli scambi, sono così più elevate, poiché la divisione internazionale del lavoro è migliorata e le risorse si dirigono verso produzioni più efficienti. D'altro lato però, parte del commercio interregionale può semplicemente rimpiazzare il commercio che precedentemente si verificava tra i paesi membri con i paesi non membri. Quando la creazione di un'unione doganale ha questo effetto — *trade diverting* — si dirà che la divisione internazionale del lavoro sarà peggiorata se a causa delle tariffe esterne dell'unione il prodotto importato avrà un costo più elevato. In questo caso si verifica un'inefficiente allocazione dell'output da una fonte esterna a basso costo a una interna a costo più elevato.

ralizzazione degli scambi. Ad esempio, un'unione doganale non sarebbe sufficientemente stabile se i paesi costituenti non possedessero ancora un numero sufficiente di impianti. Le limitazioni dal lato dell'offerta possono costituire un deterrente maggiore alla creazione di una industria che non un mercato ristretto dal lato della domanda.

I PVS possono inoltre essere svantaggiati da un'integrazione regionale se i Paesi membri presentano considerevoli diversità nello stadio e nell'estensione dello sviluppo economico⁹.

Sebbene una completa liberalizzazione degli scambi non sia completamente realizzabile nel Terzo Mondo, i PVS possono tuttavia trarre considerevoli vantaggi da integrazioni parziali più funzionali. I paesi potrebbero identificare specifici settori o singoli prodotti per i quali impegnarsi a non erigere barriere. Un accordo regionale potrebbe poi rivelarsi efficace nelle decisioni di apertura agli investimenti esteri e nell'importazione di tecnologie. Un'unità regionale, disponendo di più ampi poteri, sarebbe in grado di armonizzare le condizioni d'ingresso con maggior vantaggi per tutti i paesi membri. Infine, un'importante area di cooperazione regionale è quella della canalizzazione degli aiuti attraverso un'integrazione regionale delle banche o di altre organizzazioni per lo sviluppo.

Fino a quando non si saranno ridotti i rischi riguardanti l'ingresso in un'area di libero scambio, questo approccio meno ambizioso rappresenta l'alternativa più facilmente raggiungibile. Anche se la creazione di un'unione doganale costituisse sempre l'obiettivo ultimo, la realizzazione nell'immediato futuro di misure di supporto reciproco nelle decisioni di investimento, nella liberalizzazione degli scambi regionali e nella canalizzazione degli aiuti costituirebbe comunque un successo.

Una parte consistente degli scambi che vengono oggi effettuati all'interno delle unioni doganali hanno un carattere prevalentemente regionale. Osservando i dati relativi ai flussi d'export scambiati tra i Paesi membri della LAIA¹⁰, che in termini di volumi scambiati rappresenta una delle più importanti organizzazioni per l'integrazione commerciale, si nota che questi costituiscono infatti il 46 per cento degli scambi totali che hanno luogo all'interno dell'area latino-americana.

Benché molti dei tentativi di integrazione non siano stati all'altezza

⁹ T. Derek e T. Healey, *Integration Schemes among Developing Countries: A Survey*, Hobart, 1977.

¹⁰ La Latin American Integration Area (nella dizione in lingua spagnola ALAI), sostituisce dal 1980 la precedente LAFTA (Latin American Free Trade Area) creata nel 1960 con quartier generale in Uruguay. Tra i suoi membri sono compresi la maggior parte dei Paesi sud americani: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Columbia, Ecuador, Messico, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela. I suoi obiettivi includono una liberalizzazione degli scambi e un sistema di credito reciproco tra i membri per finanziare i deficit di bilancia dei pagamenti.

delle aspettative e la maggior parte siano stati sottoposti a consistenti trasformazioni, alcuni di essi hanno avuto un esito positivo. Oltre alla LAIA vanno ricordate: Central American Common Market (CACM), Andean Common Market (ACM), Caribbean Community (CARICOM), East African Community (EAC), Association of Southeast Asian Nations (ASEAN).

2. *La dimensione e la direzione dei flussi d'export dei PVS*

In questa sezione verrà esaminata l'importanza della direzione e della dimensione dei flussi d'export. Dapprima analizzeremo le esportazioni di gruppi di PVS indirizzate verso i PI e l'insieme dei PVS, quindi cercheremo di approfondire l'analisi dei flussi d'export per ciascuna area in via di sviluppo.

a) Verso i Paesi Industrializzati

Nella tabella 2.1 sono riportate le esportazioni di vari gruppi di PVS e del totale dei PVS verso il mondo, verso i PI, verso i PVS considerati globalmente e verso i Paesi Socialisti (PEP). Nella prima parte a prezzi costanti (2.1 a) sono contenuti i flussi d'export espressi in milioni di dollari Usa, relativi al periodo 1965-1985, mentre nella seconda parte (2.1 b) sono contenuti i valori percentuali sul totale delle esportazioni dei PVS verso il mondo. Si è ritenuto opportuno riportare le due tabelle congiuntamente per avere un'idea della dimensione assoluta degli scambi senza trascurarne però il peso relativo.

Nel 1985 i valori delle esportazioni di tutti i gruppi di PVS rivolte verso i PI e la maggior parte di quelle dirette verso gli altri PVS hanno subito una flessione in seguito alla forte contrazione dei prezzi delle materie prime. La tabella 2.1 mostra che a prezzi costanti nel 1985 le esportazioni dei PVS indirizzate verso i PI rimangono sostanzialmente stabili mentre mostrano una lieve flessione quelle dirette verso i PVS.

Le esportazioni dei PVS-asiatici verso le altre aree in via di sviluppo sono superiori a quelle degli altri gruppi e, in valore, superano di ben due volte le esportazioni dei Paesi latino-americani e di ben sette volte quelle dei Paesi africani.

Osservando la tabella 2.1 si evidenzia immediatamente che la maggioranza delle esportazioni dei PVS (il 64 per cento) si indirizza verso i PI, mentre solo il 28 per cento nel 1985 è rivolta verso gli altri PVS.

Si può rilevare una sostanziale stabilità nella distribuzione delle quote percentuali delle esportazioni, nonostante nell'ultimo ventennio il commercio mondiale dei PVS abbia avuto un incremento notevole.

Tabella 2.1 *Commercio mondiale, flussi d'export dai PVS verso il mondo, i PI, i PVS e i paesi socialisti.*a) *Milioni di dollari FOB (prezzi costanti 1980 = 100).*

	Anni	Mondo	PI	PVS totali	PEP
PVS - Asia	1965	42.007	22.263	13.152	3.519
	1970	52.010	33.112	14.829	4.036
	1975	82.064	53.324	25.163	3.142
	1980	141.651	88.206	45.749	6.228
	1981	155.055	93.701	52.926	6.728
	1982	163.137	99.344	55.081	6.895
	1983	178.249	109.485	59.483	7.433
	1984	199.403	125.902	61.133	10.499
	1985	214.737	134.311	63.392	15.178
PVS - Africa	1965	53.094	42.808	5.536	4.161
	1970	83.479	67.756	8.916	6.229
	1975	72.430	56.528	10.584	4.808
	1980	93.899	78.485	11.968	2.964
	1981	71.281	57.952	10.145	2.605
	1982	64.920	51.792	9.458	3.170
	1983	64.918	52.837	8.196	3.477
	1984	68.061	55.668	8.920	2.924
	1985	73.772	54.211	10.038	4.546
PVS - Medio Oriente	1965	116.696	87.250	22.571	3.375
	1970	185.631	129.947	37.508	5.298
	1975	222.391	159.554	50.032	5.345
	1980	211.186	152.128	52.268	3.648
	1981	178.742	121.921	51.553	2.902
	1982	141.942	88.299	48.789	3.206
	1983	127.186	75.637	46.450	3.027
	1984	114.801	67.461	12.522	2.914
	1985	110.314	62.881	41.942	3.678
PVS - America latina	1965	70.709	51.692	13.553	5.229
	1970	89.794	66.615	17.128	5.784
	1975	90.118	59.900	21.759	7.691
	1980	109.768	70.878	28.740	7.689
	1981	108.990	68.223	30.292	8.960
	1982	109.409	67.514	29.828	10.984
	1983	119.203	74.915	31.321	11.629
	1984	124.205	81.148	30.743	10.706
	1985	131.060	86.600	30.319	13.199

PVS - Totali	1965	276.619	191.323	58.117	19.213
	1970	381.555	276.097	75.458	23.888
	1975	449.648	315.707	104.654	21.471
	1980	558.593	361.623	138.922	20.563
	1981	514.410	343.452	144.198	20.834
	1982	477.036	306.005	142.328	23.620
	1983	492.273	314.092	146.377	25.405
	1984	516.471	336.655	146.374	27.356
	1985	528.033	336.102	145.744	23.504

b) Valori percentuali.

	Anni	PI	PVS totali	PEP
PVS - Asia	1965	53	31	8
	1970	64	28	8
	1975	65	31	4
	1980	62	32	4
	1985	63	29	7
PVS - Africa	1965	81	10	8
	1970	81	11	7
	1975	78	15	7
	1980	84	13	3
	1985	73	14	6
PVS - Medio Oriente	1965	75	19	3
	1970	70	20	3
	1975	72	22	2
	1980	72	25	2
	1985	57	38	3
PVS - America latina	1965	73	19	7
	1970	74	19	6
	1975	66	24	8
	1980	64	26	7
	1985	66	23	10
PVS - Totali	1965	69	21	7
	1970	72	20	5
	1975	70	23	5
	1980	70	25	4
	1985	64	28	4

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*, New York, anni vari.

Le esportazioni verso i Paesi Socialisti costituiscono una quota molto modesta e in questo contesto possono essere ignorate, in quanto non significative ai fini della nostra analisi.

A livello aggregato si può osservare che, in percentuale, le esportazioni di tutti i PVS verso le nazioni industrializzate hanno iniziato a diminuire in modo consistente dal 1980, mentre sono state caratterizzate da una sostanziale stabilità negli anni precedenti, dal 1965 al 1980. La diminuzione delle esportazioni verso i PI è stata compensata da una maggior crescita delle esportazioni verso i PVS stessi; dai dati si può osservare comunque che questa tendenza inizia a manifestarsi già negli anni Settanta.

A livello disaggregato le quattro aree in questione mostrano andamenti abbastanza diversi tra di loro. L'Asia presenta un mutamento strutturale notevole verso la metà degli anni Sessanta; partendo da una più bassa integrazione con l'occidente rispetto agli altri PVS si avvicina notevolmente ai valori medi verso il 1975. Negli anni Ottanta, contrariamente a quanto si verifica nei PVS aggregati, l'Asia mantiene le quote d'export verso i PI sostanzialmente immutate rispetto al decennio precedente.

Per l'Africa si registra una lenta, ma relativamente costante, crescita dell'integrazione con gli altri PVS in tutto il ventennio preso in considerazione. Il dato più rilevante è una crescita notevole della quota di esportazioni verso l'occidente dal 1975 al 1980 e una successiva erosione totale dei margini d'incremento nell'ultimo quinquennio. Per quanto riguarda l'area medio orientale l'andamento dei prezzi petroliferi non ha influito in modo significativo sulle quote esportate se non nel 1985. Infine, per i Paesi dell'America Latina, durante gli anni Settanta e Ottanta si registra una diminuzione dell'interscambio con i PI a vantaggio dei PVS e dei Paesi a economia pianificata, dato che viene però parzialmente smentito nel 1985.

È interessante notare che, se si escludono i flussi da e verso i Paesi OPEC, le esportazioni dei PVS verso gli altri PVS rappresentano solo il 20 per cento degli scambi totali, e questa quota non è sostanzialmente mutata negli ultimi vent'anni nonostante siano stati effettuati consistenti sforzi per favorire la nascita e la crescita di istituzioni commerciali regionali destinate a incrementare le relazioni Sud-Sud.

Si osserva che gli scambi fra l'insieme dei PVS ed entro le aree geografiche di suddivisione, siano essi espressi in valore assoluto o in percentuale, sono molto modesti, suggerendo la considerazione che pochi PVS, al di là di quelli tradizionalmente inclusi tra i NICs, partecipano in modo rilevante al commercio Sud-Sud come esportatori.

Le ragioni che intervengono nella spiegazione di questi comportamenti sono molteplici: a parte le tradizionali considerazioni concernenti gli scambi commerciali, i costi di trasporto e le affinità culturali, occorre ricordare che la penetrazione delle esportazioni dei PVS verso altri PVS è più rischiosa rispetto a quella verso i PI¹¹. Nei Paesi del Terzo Mondo, infatti, i mercati non sono ancora ben articolati e in gran parte devono essere del tutto creati: inoltre le condizioni del consumo sono meno stabili che nel Nord e i governi, i redditi e la bilancia dei pagamenti sono soggetti a più ampie fluttuazioni.

Per tutta questa serie di motivi si può perciò senz'altro affermare che il livello dell'interscambio tra PVS è tuttora scarso, senz'altro inferiore alle loro potenzialità, e che i Paesi costituenti il Sud potrebbero assorbire volumi di scambi superiori, pari almeno all'ammontare totale delle loro esportazioni, se questi vincoli potessero essere almeno parzialmente rimossi. Il valore delle importazioni di manufatti che i PVS stanno assorbendo in questi anni eccede infatti di molto il valore delle importazioni di manufatti che hanno origine nel Terzo Mondo. Nei primi anni Ottanta le importazioni provenienti dalle aree economiche avanzate erano circa sei volte superiori a quelle provenienti da tutti gli altri Paesi arretrati.

b) Tra i PVS disaggregati per area

La debolezza di molte analisi riguardanti gli scambi tra PVS risiede nel fatto che esse tendono spesso a considerare il Sud come un unico grande aggregato, senza considerare le differenze geografiche, politiche ed economiche che possono costituire un ostacolo reale all'integrazione economica. In questo studio si cercherà di superare questo limite analizzando nel dettaglio i flussi d'export tra i diversi gruppi di PVS disaggregati per area economica.

Osservando la tabella 2.2 *b* si evidenzia che il commercio intra-area è predominante: il 73 per cento delle esportazioni dei PVS asiatici nel 1985 erano dirette all'interno della regione e lo stesso vale per i Paesi dell'America latina la cui percentuale diretta verso l'interno è anch'essa pari al 73 per cento. Valori inferiori si registrano invece per tutti i PVS africani e per quelli del Medio Oriente che mostrano entrambi una quota di esportazione intra-area pari solo al 33 per cento.

Verrà mostrato dettagliatamente in seguito che le modeste quote di

¹¹ A fronte di un maggior rischio si può osservare però che i costi di ingresso nei mercati del Sud sono minori rispetto a quelli del Nord, a causa delle differenze nei livelli di reddito, oltre che per le regolamentazioni governative — le tariffe in particolare — che sono più basse quanto meno probabile è la produzione di un determinato bene in quel Paese.

Tabella 2.2 *Commercio mondiale, flussi d'export tra aree di PVS.*a) *Milioni di dollari FOB (prezzi costanti 1980 = 100).*

	Anni	PVS			
		Asia	Africa	Medio O.	A. latina
PVS - Asia	1965	1.454	1.183	931	637
	1970	3.033	1.757	1.355	649
	1975	13.613	2.546	4.180	1.977
	1980	29.877	4.229	7.461	3.643
	1981	33.355	5.164	8.476	5.329
	1982	36.835	4.649	8.921	4.016
	1983	40.359	4.035	11.063	3.314
	1984	42.970	4.045	9.617	3.843
	1985	45.564	3.978	9.120	3.887
PVS - Africa	1965	1.037	3.397	779	309
	1970	1.799	4.667	799	1.646
	1975	759	4.102	959	4.748
	1980	1.086	2.943	1.806	6.132
	1981	1.367	2.854	1.656	4.261
	1982	963	2.612	1.877	4.006
	1983	1.101	2.538	1.554	3.040
	1984	1.089	3.010	1.718	3.104
	1985	1.128	2.963	1.720	3.047
PVS - Medio Oriente	1965	6.804	3.964	9.429	2.375
	1970	14.684	4.561	13.702	4.105
	1975	20.419	4.705	10.689	13.635
	1980	25.715	3.546	11.150	11.744
	1981	23.862	4.467	13.901	9.173
	1982	21.807	3.714	14.475	8.591
	1983	19.738	3.302	14.300	9.072
	1984	17.327	2.914	14.018	8.234
	1985	16.798	2.800	13.302	7.999
PVS - America latina	1965	447	782	229	12.056
	1970	764	610	190	15.528
	1975	613	1.885	1.184	18.075
	1980	1.388	2.626	2.204	22.491
	1981	2.280	3.226	2.242	22.523
	1982	2.309	2.989	2.228	22.258
	1983	2.981	3.160	3.272	21.853
	1984	2.989	3.266	2.968	21.474
	1985	2.741	2.867	2.414	22.109

b) Valori percentuali.

	PVS - Asia			PVS - Africa			PVS - Medio O.			PVS - A. latina		
	65-75	75-85	85	65-75	75-85	85	65-75	75-85	85	65-75	75-85	85
PVS - Asia	54	71	73	12	7	6	17	15	15	17	6	6
PVS - Africa	8	10	13	42	36	33	10	15	19	40	39	34
PVS - Medio Oriente	40	41	41	10	8	7	23	29	33	27	22	19
PVS - America latina	3	7	9	9	9	10	5	7	8	83	77	73

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

esportazioni dirette verso l'interno dell'area da parte dei due ultimi gruppi di Paesi sono da attribuirsi ai flussi di export dei prodotti petroliferi, in quanto questi Paesi risentono più di altri PVS dell'incidenza delle esportazioni di petrolio sulle esportazioni totali.

Se si analizzano gli andamenti per i periodi precedenti, 1965-75 e 1975-85, si osserva che per i PVS asiatici la percentuale delle esportazioni è andata aumentando dal 54 al 71 per cento, e così è per i PVS medio orientali (passati dal 23 al 29 per cento), mentre risultano in diminuzione i flussi di export scambiati all'interno dell'area africana e in quella latino americana. Per quest'ultima è interessante rilevare che mentre negli anni 1965-75 la quota percentuale era uguale all'83 per cento, essa è calata nel decennio successivo al 77 per cento, per scendere ulteriormente al 73 per cento nel 1985.

Se ai dati delle esportazioni totali, in milioni di dollari statunitensi, vengono sottratte le esportazioni dei prodotti petroliferi e altri prodotti collegati, otteniamo la tabella 2.3, dalla quale si evidenzia ancora più chiaramente il carattere decisamente intra-regionale delle esportazioni dei PVS nel 1985.

Osservando sulla diagonale principale i valori che mostrano le percentuali dell'interscambio intra-area relative agli anni 1980 e 1985, si nota che i PVS asiatici nell'ultimo anno considerato scambiano al loro interno il 67 per cento delle esportazioni totali — al netto di quelle petrolifere —, i PVS africani il 55 per cento e quelli latino-americani il 57 per cento, mentre la quota percentuale relativa ai Paesi del Medio Oriente mostra livelli molto più elevati, superiori all'ottanta per cento. Non abbiamo riportato le percentuali relative agli anni Sessanta e Set-

Tabella 2.3 *Esportazioni totali tra PVS al netto delle esportazioni di prodotti petroliferi (valori percentuali).*

	PVS - Asia		PVS - Africa		PVS - Medio O.		PVS - A. latina	
	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1980	1985
PVS - Asia	63%	67%	11%	8%	19%	19%	7%	6%
PVS - Africa	15%	19%	50%	55%	18%	15%	17%	11%
PVS - Medio Oriente	9%	9%	9%	9%	81%	82%	0,1%	0,3%
PVS - America latina	8%	14%	10%	14%	11%	15%	71%	57%

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

tanta come nelle tabelle precedenti per concentrarci sulla situazione successiva alle crisi petrolifere.

Dall'analisi dei flussi d'export si può quindi concludere che le aree economiche nelle quali i rapporti commerciali sono più sviluppati corrispondono proprio alle aree geografiche individuate, con una tendenza a una integrazione crescente.

Le spiegazioni di questi comportamenti vanno ricercate ancora una volta nelle barriere di carattere naturale e in quelle di carattere politico-economico, come i costi di trasporto e comunicazione, le limitate opportunità di mercato e le politiche commerciali adottate dai PVS e dai PI.

2.1. *Barriere agli scambi commerciali tra PVS*

Le principali barriere agli scambi Sud-Sud emerse nel corso dell'analisi sono riportate qui di seguito.

I *costi di trasporto e comunicazione* che includono anche le infrastrutture finanziarie, sono molto elevati (in particolare i costi di queste ultime) e la loro condizione può essere definita circolare: migliori collegamenti, costi di trasporto inferiori e migliori possibilità finanziarie favoriscono un incremento degli scambi e viceversa. Si deve notare poi che, essendo i PVS più vicini tra di loro che non ai PI, non solo geograficamente ma anche culturalmente, nel lungo periodo la tendenza dovrebbe essere quella di un incremento delle relazioni commerciali intra-area.

Un'altra importante barriera è costituita dai limitati *canali di market-*

ing: è molto difficile esportare in Paesi che non possiedono adatte infrastrutture distributive, soprattutto se questi Paesi sono molto distanti tra di loro. Questa componente, insieme ai costi di trasporto e comunicazione, fa sì che per i PVS sia più facile esportare verso i PI o gli altri PVS dell'area. Ciò appare piuttosto evidente se si analizzano i flussi d'export tra i Paesi del Nord Africa e quelli del confinante Medio Oriente, che appaiono per certi comparti più elevati degli equivalenti flussi all'interno degli stessi Paesi Africani.

Come fanno notare Havrylyshyn e Wolf¹², la mancanza di adeguati canali di marketing tra PVS è in parte dovuta alla carenza di alcune strutture chiave quali gli importatori specializzati, i grandi dettaglianti e i venditori all'ingrosso. Tali istituzioni crescono solo se il reddito pro-capite aumenta e se la loro funzione viene promossa dall'azione governativa.

Vi sono poi le barriere commerciali dei PI e dei PVS e le relazioni intercorrenti tra i due. Hughes¹³ suggerisce che il principale vincolo agli scambi nei PVS è dato dai loro elevati livelli di protezione, e la letteratura è concorde nell'affermare che una riduzione di queste barriere darebbe un forte impulso agli scambi Sud-Sud. È importante sottolineare che le barriere protezionistiche di questi Paesi, negli ultimi quarant'anni, anziché ridursi sono aumentate. Inoltre le misure protezionistiche si concentrano prevalentemente su quei beni che i PVS sono in grado di produrre e che quindi meglio si adatterebbero a essere scambiati tra di loro.

In direzione opposta, come abbiamo visto in precedenza, si muovono invece le iniziative a favore dell'integrazione regionale.

3. *Composizione delle esportazioni tra i PVS, per area economica e categorie di beni*

Si è argomentato in precedenza che vi sono spesso tutte le condizioni perché i PVS possano assorbire volumi di scambi superiori, pari almeno all'ammontare delle loro esportazioni, poiché il valore delle importazioni di manufatti che stanno assorbendo dai PI e dai PVS eccede il valore delle importazioni di manufatti che hanno origine nel Terzo Mondo. Vi sono quindi buone ragioni per incoraggiare la sostituzione di parte delle importazioni provenienti dal Nord con quelle dal Sud.

¹² Havrylyshyn e Wolf, "Trade among Developing" cit.

¹³ J.K. Hughes, "A Methodological Note", in *Economic Policy*, New York, Cambridge University Press, 1980.

Tabella 2.4 *Esportazioni di manufatti suddivisi per gruppi di prodotti, provenienti da ventuno economie industrializzate dirette verso i PVS totali e il mondo, 1980 (milioni di dollari).*

Prodotti suddivisi per gruppi	Esportazioni verso		
	PVS	Mondo	PVS in % sul mondo
Alimentari	4.495	19.009	23.6
Bevande e tabacchi	2.316	11.855	19.5
Legno e mobilio	3.140	23.556	13.3
Prodotti della gomma	2.816	12.756	22.1
Cuoio e calzature	1.052	10.311	10.2
Tessili	8.711	40.406	21.6
Abbigliamento	1.990	18.756	10.6
Chimici	29.149	122.817	23.7
Cartario	4.918	33.592	14.6
Minerali non metallici	3.844	17.834	21.6
Ferro e acciaio	16.162	60.035	26.9
Metalli non ferrosi	2.556	17.110	14.9
Veicoli a motore	24.152	114.966	21.0
Altri prodotti metallici	96.094	355.866	27.0
Altri manufatti	8.087	47.473	17.0
Totale	209.485	906.335	23.1
Prodotti petroliferi	4.561	39.142	11.7
Metalli non ferrosi	985	20.002	4.9
Totale manifatturiero	215.031	965.479	22.3

Fonte: Amsden, "The Industry Characteristics" cit., su dati UNCTAD.

Ma quali sono i beni disponibili nei Paesi del Terzo Mondo e per quali di questi Paesi è possibile effettuare la sostituzione? Per rispondere a questo interrogativo occorre approfondire ulteriormente l'analisi.

La tabella 2.4 mostra una spaccatura nel mix di prodotti esportati dai PI e diretti verso i PVS e verso il mondo.

È interessante notare che molti prodotti, tradizionalmente considerati ad alta intensità di lavoro, come i prodotti della lavorazione del legno e i mobili, il cuoio, le calzature e l'abbigliamento, presentano valori molto elevati, superiori complessivamente a un valore totale di dieci miliardi di dollari nel 1980.

Questi beni ad alta intensità di lavoro¹⁴, per il loro basso contenuto di lavoro qualificato e di capitale, non hanno bisogno di essere importati dai PI, ma possono essere prodotti ed esportati all'interno degli stessi PVS senza neppure ricorrere alle strutture produttive dei NICs. In altre parole, ciò che questi dati suggeriscono è che vi è spazio per accrescere il commercio Sud-Sud e che a esso possono partecipare tutti i PVS, non solo alcuni.

Un secondo gruppo di beni provenienti dalle economie avanzate che potrebbero essere efficientemente sostituiti con produzioni locali dei PVS, è costituito dai prodotti tessili (pari a 8711 milioni di dollari) e da quelli del ferro e dell'acciaio (pari a 16162 milioni di dollari). Alcuni NICs (come Sud Corea, India, Messico, Brasile e Taiwan) hanno iniziato politiche di *import substitution* per la messa a punto di queste nuove linee di prodotto particolari, che al momento devono essere ancora interamente importate. Infine i prodotti metallici e gli altri beni di ingegneria costituiscono la categoria che presenta i valori più elevati e i maggiori tassi di crescita. Amsden [1984] suggerisce che il basso livello di esportazioni presente nei PVS è probabilmente dovuto alle carenze specifiche in queste categorie di prodotti caratterizzate da beni ad alto contenuto di lavoro specializzato.

Per comprendere le tendenze e le principali evoluzioni degli scambi commerciali tra PVS è indispensabile analizzare i flussi d'export a un ulteriore livello di disaggregazione: solo un'analisi degli scambi commerciali effettuata per categorie di beni può infatti fornire indicazioni su quali sono le principali caratteristiche degli scambi Sud-Sud, qual è la quota dei prodotti primari rispetto a quella dei beni manufatti e su come queste siano andate mutando nei confronti dei PI all'interno delle diverse aree economiche.

Per ciascuna delle 4 aree precedentemente individuate, abbiamo analizzato i flussi d'export rivolti all'interno dell'area stessa, disaggregati per più settori merceologici. Per ognuna delle categorie di beni si è poi cercato di evidenziare come è mutata la composizione delle esportazioni verso i PVS totali e verso i PI.

Il periodo di osservazione scelto riguarda l'ultimo ventennio, dal 1965 al 1985; si vogliono infatti cogliere le trasformazioni più recenti dopo i grandi cambiamenti del decennio scorso, che hanno provocato profonde trasformazioni nella composizione e nella direzione dei flussi commerciali internazionali, e dopo l'assestamento delle economie avanzate su tassi di crescita del prodotto interno molto modesti.

¹⁴ Come suggerisce la legge di Heckscher e Ohlin.

I comparti merceologici individuati sono i seguenti: 1. Prodotti Petroliferi Minerali e Metalli; 2. Altri Beni Primari; 3. Tessile e Abbigliamento; 4. Macchinari e Mezzi di Trasporto; 5. Prodotti Chimici; 6. Altri Prodotti Manifatti¹⁵.

Illustreremo prima i risultati per i PVS totali, quindi analizzeremo nel dettaglio ogni singola area economica.

Nella tabella 2.5 sono riportati gli andamenti dei flussi d'export dei PVS, considerati nel loro complesso, indirizzati verso i PI e verso il totale dei PVS. Accanto sono riportati i valori percentuali relativi al peso del settore sul totale dei beni esportati. Per quanto riguarda le esportazioni dei Prodotti Petroliferi, Minerali e Metalli si nota in entrambi i casi un incremento nel 1975, in seguito alla crisi petrolifera, e un graduale assestamento verso valori più bassi dal 1980 al 1985. Si può facilmente osservare che la riduzione degli scambi di prodotti petroliferi riguarda soprattutto le esportazioni verso le aree avanzate.

Negli Altri Prodotti Primari si registra un costante e continuo calo tra il 1965 e il 1980, le esportazioni verso i PI passano dal 23 al 14 per cento mentre quelle indirizzate verso i PVS scendono dal 24 al 18 per cento. Un aumento caratterizza invece gli anni tra il 1980 e il 1985. La quota di esportazioni di Beni Primari verso i PI sale al 20% e quella indirizzata verso i PVS raggiunge il 23.

Le esportazioni dei Prodotti Tessili e Abbigliamento e dei Prodotti Chimici si sono mantenute sostanzialmente stabili, mentre sono aumentate notevolmente le esportazioni nel comparto dei Macchinari e Mezzi di Trasporto e in quello residuale definito come Altri Prodotti Manifatti.

In altre parole sembra che i PVS abbiano accresciuto i loro flussi di scambio di prodotti primari verso gli altri PVS, ma che gli incrementi nelle esportazioni di beni manifatti si siano indirizzati prevalentemente verso le Nazioni industrializzate.

È proprio il settore dei Macchinari e Mezzi di Trasporto quello in

¹⁵ Le categorie di flussi d'export seguono lo schema di classificazione SITC (Standard International Trade Classification) revision 1.

Il comparto *Prodotti Petroliferi Minerali e Metalli*, comprende i beni in SITC sezione 3 (Prodotti Petroliferi e derivati, Lubrificanti), le divisioni 27 e 28 (Minerali fertilizzanti grezzi e Prodotti Metalliferi), la divisione 68 (metalli non ferrosi).

Gli *Altri Beni Primari* comprendono SITC sezione 0, 1, 2, e 4, (alimentari e animali vivi, bibite e tabacco, grassi e cere) meno le divisioni 27 e 28.

Tessile e Abbigliamento rappresenta SITC divisioni 65 e 84 (fibre tessili, tessuti e abbigliamento).

Macchinari e Mezzi di Trasporto sono i beni in sezione 7 e *Prodotti Chimici* quelli in sezione 82.

Gli *Altri Prodotti Manifatti* sono calcolati come residuo del valore totale delle esportazioni di manifatturi, corrispondenti a SITC sezioni 5-9 meno sezione 7 e divisione 68.

I valori sono stati ricavati da: United Nations, *Yearbook of International Trade Statistics* e da United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics*.

Tabella 2.5 *Esportazioni PVS totali per categorie merceologiche (prezzi costanti 1980 = 100; valori in percentuale sul totale dei beni esportati).*

Export PVS totali verso: (FOB)	Anni	PI		PVS totali	
		milioni \$	%	milioni \$	%
Prodotti petroliferi, minerali e metalli	1965	120.495	67	28.183	61
	1970	189.657	70	43.552	65
	1975	267.467	73	72.844	63
	1980	286.079	65	82.482	52
	1985	191.831	50	80.035	46
Altri prodotti primari	1965	41.763	23	10.905	24
	1970	50.391	18	11.590	17
	1975	54.086	15	19.080	17
	1980	63.147	14	27.940	18
	1985	75.499	20	40.547	23
Tessile e abbigliamento	1965	6.306	4	2.358	5
	1970	8.921	3	3.289	5
	1975	12.668	3	4.750	4
	1980	20.443	5	8.659	5
	1985	25.982	7	9.273	5
Macchinari e mezzi di trasporto	1965	301	0,2	705	1,5
	1970	1.987	0,7	1.661	2,5
	1975	5.268	1,4	5.250	4,6
	1980	20.443	4,6	12.693	8,0
	1985	27.437	6,8	14.710	8,5
Prodotti chimici	1965	653	0,4	607	1,3
	1970	1.370	0,5	1.081	1,6
	1975	2.591	0,7	2.529	2,2
	1980	3.869	0,9	4.400	2,8
	1985	4.443	1,2	5.208	3,0
Altri prodotti manufatti	1965	9.428	5	3.203	7
	1970	20.247	7	6.325	9
	1975	25.609	7	10.902	9
	1980	47.663	11	22.219	14
	1985	61.048	16	23.336	13

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

Tabella 2.6 *Quote percentuali esportazioni PVS totali verso i PI e i PVS totali disaggregati per categorie merceologiche (valori percentuali).*

Export PVS totali verso	PI				PVS totali			
	1970	1975	1980	1985	1970	1975	1980	1985
Prodotti petroliferi, minerali e metalli	76	76	78	68	18	21	22	28
Altri prodotti primari	73	64	44	38	17	22	26	28
Tessile e abbigliamento	62	64	64	67	23	24	27	24
Macchinari e mezzi di trasporto	53	49	52	63	44	49	46	31
Prodotti chimici	51	48	43	42	40	46	49	48
Altri prodotti manufatti	72	67	65	68	22	28	30	26

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

cui si sono registrati gli incrementi più cospicui: nell'ultimo ventennio, infatti, le esportazioni in valore dirette verso i PI sono passate da 301 a 27437 milioni di dollari, pari a un salto percentuale sul totale delle esportazioni dallo 0,2 al 6,8 per cento. È interessante poi osservare la crescita registrata anche nelle esportazioni dirette verso gli altri PVS, passate da 705 milioni di dollari (prezzi costanti 1980 = 100) nel 1965 a 14710 milioni nel 1985. Gli Altri Prodotti Manufatti, che comprendono al loro interno anche le apparecchiature elettroniche, hanno parimenti registrato un cospicuo aumento: le esportazioni verso i PI, infatti, sono passate dal 5 per cento nel 1965 al 16 per cento nel 1985, mentre quelle verso l'insieme dei PVS dal 7 sono salite al 13 per cento.

Per gettare maggior luce sul problema abbiamo calcolato la quota percentuale delle esportazioni provenienti dai PVS e dirette verso le aree avanzate e verso i PVS aggregati sul totale del commercio mondiale, per ognuno dei sei settori merceologici.

I risultati contenuti nella tabella 2.6 confermano le tendenze emerse dall'analisi precedente.

Si nota infatti che negli anni Ottanta la quota percentuale delle esportazioni dirette verso i PI è diminuita per i Prodotti Petroliferi e per gli Altri Prodotti Primari (passati rispettivamente dal 78 al 68 per cento e dal 44 al 38 per cento), mentre è aumentata quella dei PVS (dal 22 al 28 per cento e dal 26 al 28 per cento rispettivamente) negli stessi settori.

Negli anni Ottanta per i Prodotti Manufatti l'andamento è quasi inverso: sono aumentate per ogni settore le esportazioni dirette verso i PI e sono diminuite quelle verso i PVS. La differenza più sostanziale si è verificata nel settore dei Macchinari e dei Mezzi di Trasporto.

Esaminando le esportazioni disaggregate si è resa evidente la necessità di aggregare in un'unica area economica i PVS africani e del Medio Oriente. Oltre a motivazioni di carattere generale a sostegno dell'aggregazione, come la contiguità geografica o le similarità di consumo, ve ne sono altre di carattere specifico.

Per alcuni sottosectori quali ferro e acciaio, metalli non ferrosi, abbigliamento, cereali e semi oleosi, i flussi d'export scambiati all'interno dell'area del Medio Oriente non sono assolutamente significativi, poiché i valori sono talmente bassi che talvolta non vengono neppure riportati dalle statistiche internazionali. Altri sottosectori presentano invece valori rilevanti solo per alcune aree, ma non permettono di effettuare un confronto fra le regioni. I Paesi africani, considerati isolatamente, presentano inoltre valori assoluti in dollari molto bassi, pari a circa un decimo delle altre aree.

Andamenti più interessanti e valori confrontabili vengono invece riscontrati qualora si proceda all'aggregazione tra i Paesi africani e quelli del Medio Oriente. La composizione dei flussi d'export scambiati all'interno delle tre regioni economiche così individuate è presentata qui di seguito.

4. Suddivisione dei PVS in aree economiche, classificati in base all'indice di sottosviluppo

Per verificare l'omogeneità dei tre raggruppamenti effettuati, possiamo ora utilizzare l'indice di sottosviluppo presentato nel primo capitolo.

L'indice mostrava come fosse possibile ottenere una nuova classificazione per circa 90 PVS combinando opportunamente variabili di natura diversa, ad ampio spettro, in grado di fornire una valutazione generale del problema dello sviluppo. In aggiunta al reddito pro-capite e al tasso di crescita dell'occupazione, l'algoritmo prendeva in considerazione anche i fattori dinamici dello sviluppo, come il tasso di crescita del settore industriale e quello delle esportazioni di prodotti manufatti, alcune caratteristiche di squilibrio interno come il tasso di inflazione, il debito a lungo termine e quello a breve, e altri fattori di carattere sociale fondamentali nel definire lo sviluppo di un Paese, come il livello di istruzione secondaria e l'attesa di vita.

Classifica dei PVS suddivisi per le tre aree economiche in base all'indice di sottosviluppo:

a) Paesi Asiatici	Indice	segue c)	Indice
Singapore	0,415	Algeria	0,568
Hong Kong	0,415	Israele	0,572
Corea	0,535	Giordania	0,587
Malaysia	0,566	Siria	0,592
Cina	0,593	Mauritius	0,595
Sri Lanka	0,610	Botswana	0,601
Tailandia	0,619	Tunisia	0,606
Indonesia	0,619	Congo	0,608
India	0,628	Turchia	0,610
Pakistan	0,639	Egitto	0,615
Filippine	0,654	Sud Africa	0,625
Bangladesh	0,656	Zimbabwe	0,634
Birmania	0,660	Camerun	0,644
		Yemen	0,652
<i>b) Paesi Latino-Americani</i>		Marocco	0,653
Trinidad e Tobago	0,502	Papua Nuova Guinea	0,663
Brasile	0,587	Kenya	0,667
Messico	0,592	Lesotho	0,668
Paraguay	0,597	Niger	0,670
Uruguay	0,603	Costa d'Avorio	0,672
Colombia	0,603	Benin	0,676
Venezuela	0,615	Malawi	0,678
Repubblica Dominicana	0,623	Centrafrica	0,679
Argentina	0,625	Burkina Faso	0,680
Ecuador	0,628	Senegal	0,681
Costa Rica	0,631	Sudan	0,681
Cile	0,634	Togo	0,685
Perù	0,635	Nepal	0,686
Honduras	0,643	Burundi	0,687
Panama	0,662	Guinea	0,690
Guatemala	0,666	Nigeria	0,694
Haiti	0,666	Etiopia	0,695
Giamaica	0,680	Liberia	0,697
El Salvador	0,683	Mali	0,702
Bolivia	0,711	Mauritania	0,703
Nicaragua	0,783	Tanzania	0,721
		Somalia	0,723
<i>c) Paesi Africani e del Medio Oriente</i>		Madagascar	0,728
Emirati Arabi	0,316	Ghana	0,735
Kuwait	0,422	Sierra Leone	0,737
Arabia Saudita	0,450	Rwanda	0,741
Libia	0,558	Zaire	0,745
Oman	0,562	Zambia	0,746
		Uganda	0,777

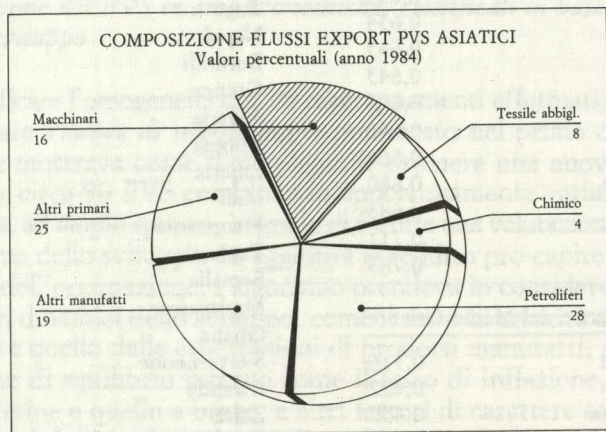
Il criterio statistico utilizzato si basava sul concetto di distanza euclidea, che fornisce una misura della "somiglianza" o "dissomiglianza" tra le diverse variabili¹⁶.

Come si può facilmente osservare, esaminando i valori dell'indice di sottosviluppo per i Paesi facenti parte delle tre aree geografiche individuate in base all'analisi dei flussi d'export, i tre gruppi di classificazione dei PVS possono ritenersi confrontabili tra di loro, in quanto composti da Paesi senz'altro simili dal punto di vista dello sviluppo economico e sociale.

Ogni gruppo presenta infatti Paesi ad ampio spettro di crescita economica e affianca a economie molto avanzate Paesi poverissimi e socialmente arretrati. Nel caso dei PVS asiatici troviamo nazioni come Singapore e Corea del Sud vicino alla Birmania e al Bangladesh, nei PVS africani e del Medio Oriente sono presenti gli Emirati Arabi e il Kuwait accanto allo Zambia e all'Etiopia, mentre nei PVS latino-americani il Brasile e Trinidad e Tobago sono nello stesso gruppo con Bolivia e Nicaragua.

Questo fatto ci induce a ritenere che non sia esatto parlare di un sottosviluppo asiatico, di un sottosviluppo latino-americano e/o di un sottosviluppo africano ma sia invece molto più corretto parlare di "sottosviluppo" in generale in quanto le tre aree geografiche individuate presentano al loro interno livelli e differenziazioni economiche e sociali molto simili.

a) PVS asiatici



¹⁶ Ricordiamo che i valori compresi tra "0" e "1" indicano che un Paese è tanto più sviluppato quanto più l'indice si avvicina a "0".

Dal grafico si evidenzia facilmente che le esportazioni (i dati si riferiscono al 1984) dei PVS asiatici si concentrano prevalentemente sui prodotti Petroliferi, Minerali e Metalli, la cui quota sul totale delle esportazioni rivolte all'interno dell'area ammonta al 28 per cento. I beni agricoli e alimentari indicati come Altri Prodotti Primari contano invece per il 25 per cento e sono al secondo posto per importanza.

Rilevante la percentuale dei prodotti manufatti, che raggiungono una quota del 47 per cento, pari a poco meno metà delle esportazioni totali. Il peso relativo più consistente è quello della voce Altri Prodotti Manufatti, pari al 9 per cento, mentre il comparto Tessile Abbigliamento ammonta all'8 per cento e il Chimico al 4 per cento; infine i Macchinari e Mezzi di Trasporto contano per il 16 per cento.

Per avere una dimensione assoluta dei flussi commerciali, nonché per facilitare il confronto con le altre aree, nella tabella 2.7 vengono riportati i valori delle esportazioni espressi in milioni di dollari (prezzi costanti 1980 = 100), mentre i valori in parentesi rappresentano la quota percentuale del comparto sul totale delle esportazioni.

Il periodo considerato riguarda l'ultimo ventennio, dal 1965 al 1985. Si notano due andamenti di fondo: da un lato si riduce la quota degli Altri Beni Primari sul totale dei beni esportati, che scende dal 42 al 25 per cento, mentre dall'altro aumenta l'interscambio dei Manufatti, che

Tabella 2.7 *Composizione esportazioni PVS asiatici rivolte all'interno dell'area, 1965-1984 (milioni di dollari USA, prezzi costanti 1980 = 100).*

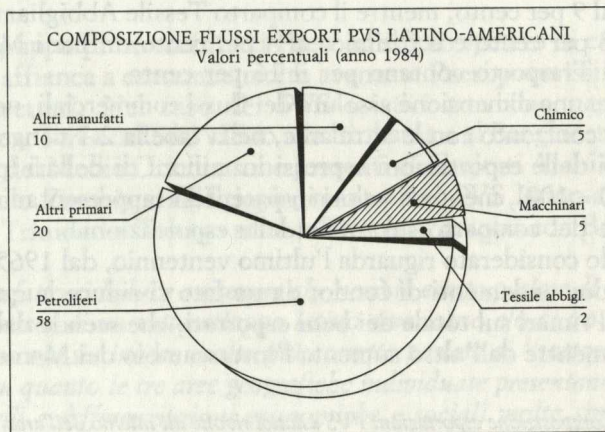
Export PVS asiatici	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Prodotti petroliferi, minerali e metalli	3.767 (35%)	6.567 (40%)	1.063 (7%)	8.261 (23%)	8.694 (23%)	10.801 (27%)	11.993 (29%)	12.736 (28%)
Altri prodotti primari	4.592 (42%)	4.528 (28%)	6.584 (43%)	10.492 (29%)	10.687 (28%)	10.553 (27%)	10.706 (26%)	11.491 (25%)
Tessile e abbigliamento	808 (7%)	2.092 (13%)	1.504 (10%)	3.420 (9%)	3.565 (9%)	3.092 (8%)	3.189 (8%)	3.765 (8%)
Macchinari e mezzi di trasporto	377 (3%)	703 (4%)	1.896 (12%)	5.099 (14%)	5.496 (14%)	5.428 (14%)	6.045 (15%)	7.366 (16%)
Prodotti chimici	217 (2%)	365 (2%)	762 (5%)	1.596 (4%)	1.552 (4%)	1.486 (4%)	1.687 (4%)	1.857 (4%)
Altri prodotti manufatti	1.106 (10%)	2.005 (12%)	3.409 (22%)	7.610 (21%)	8.338 (22%)	7.991 (20%)	8.001 (19%)	8.618 (19%)

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

passano gradualmente dal 22 per cento al 47 per cento. L'incremento più consistente si rileva nel settore Macchinari e Mezzi di Trasporto che passa dal 3 al 16 per cento.

I Prodotti Chimici e quelli del Tessile Abbigliamento crescono anch'essi ma in maniera più modesta, mentre gli Altri Prodotti Manufatti registrano un più marcato incremento, passando dal 10 al 19 per cento.

b) PVS latino-americani



Il grafico mostra la composizione dei flussi d'export per i PVS latino-americani nel 1984. Anche per questa area economica la quota percentuale più alta è data dai Prodotti Petroliiferi, Minerali e Metalli, pari al 58 per cento del totale. I Prodotti Petroliiferi in senso stretto svolgono un ruolo determinante: ammontano infatti al 48 per cento, mentre il rimanente 10 per cento è suddiviso tra fertilizzanti grezzi, prodotti metalliferi, acciaio ferro e metalli non ferrosi e altri prodotti metallici manufatti in cui l'area sud-americana registra la quota di esportazioni intra-area più consistente. I beni agricoli e alimentari, pari al 20 per cento del totale, costituiscono la seconda voce per importanza.

I Prodotti Manufatti nel loro complesso ammontano al 21 per cento, meno della metà in percentuale rispetto all'interscambio all'interno dell'area asiatica. Se si osservano poi i valori assoluti, le differenze sono ancora più macroscopiche: il valore complessivo delle esportazioni di beni manufatti nell'area asiatica è pari a 21606 milioni di dollari, mentre quello dell'area latino-americana è circa un quarto, vale a dire 5139 milioni di dollari nel 1984 (prezzi costanti 1980 = 100).

Osservando l'evoluzione dei flussi d'export si nota che le quote di esportazione di manufatti sono andate aumentando negli anni Sessanta e Settanta, hanno raggiunto i livelli massimi nel 1980 e 1981 e poi sono lentamente diminuite. I prodotti Petroliferi, Metalli e Minerali sono aumentati in valore assoluto accrescendo in modo consistente, nel corso degli anni Ottanta, la propria quota sul totale.

Il caso sud-americano si presenta in netto contrasto con gli andamenti dei PVS aggregati (vedi tab. 2.5), i quali registrano un aumento dell'importanza dei settori industriali e una riduzione dei settori del Petrolio e derivati come è stato ricordato precedentemente. La spiegazione va ricercata nelle esportazioni dei prodotti metalliferi e metalli non ferrosi.

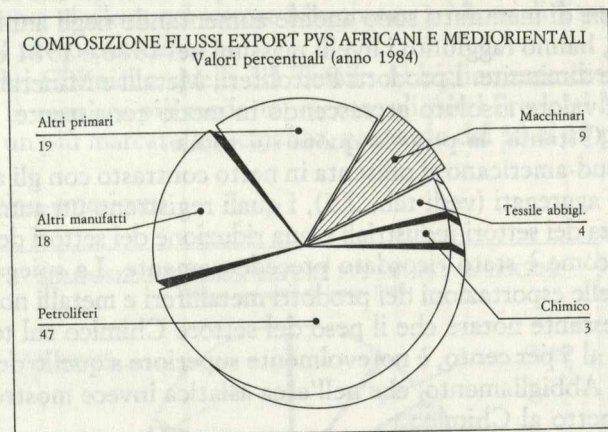
È interessante notare che il peso del settore Chimico sul totale dell'area, pari al 5 per cento, è notevolmente superiore a quello dei prodotti Tessile e Abbigliamento, che nell'area asiatica invece mostra un peso doppio rispetto al Chimico.

Tabella 2.8 *Composizione esportazioni PVS latino-americani rivolte all'interno dell'area, 1965-1984 (milioni di dollari USA, prezzi costanti 1980 = 100).*

Export PVS latino-americani	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Prodotti petroliferi, minerali e metalli	45.733 (93%)	27.117 (84%)	13.953 (61%)	12.706 (49%)	11.650 (47%)	12.811 (54%)	13.687 (61%)	13.935 (58%)
Altri prodotti primari	2.234 (5%)	2.407 (7%)	3.829 (17%)	4.446 (17%)	5.077 (20%)	4.763 (20%)	3.974 (18%)	4.735 (20%)
Tessile e abbigliamento	268 (1%)	396 (1%)	546 (2%)	586 (2%)	554 (2%)	270 (2%)	370 (2%)	349 (1%)
Macchinari e mezzi di trasporto	154 (0%)	480 (1%)	1.552 (7%)	2.576 (10%)	2.719 (11%)	1.644 (7%)	1.020 (5%)	1.253 (5%)
Prodotti chimici	244 (0%)	436 (1%)	842 (4%)	1.369 (5%)	1.319 (5%)	1.193 (5%)	1.152 (5%)	1.129 (5%)
Altri prodotti manufatti	634 (1%)	1.383 (4%)	2.144 (9%)	4.134 (16%)	3.514 (14%)	2.729 (12%)	2.375 (11%)	2.338 (10%)

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

c) PVS africani e mediorientali



Come si può rilevare dal grafico riportato qui sopra, relativo all'anno 1984, i Prodotti Petroliferi insieme agli altri Beni Primari contano per il 66 per cento delle esportazioni totali dell'area dell'Africa e del Medio Oriente. I prodotti del settore manifatturiero aggregati ammontano al

Tabella 2.9 *Composizione esportazioni PVS africani e del Medio Oriente rivolte all'inter-no dell'area, 1960-1984 (milioni di dollari USA, prezzi costanti 1980 = 100).*

Export PVS africani e mediorientali	1960	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
Prodotti petroliferi, minerali e metalli	6.100 (40%)	8.050 (42%)	8.049 (47%)	8.060 (55%)	9.367 (51%)	8.764 (46%)	8.234 (49%)	8.214 (47%)
Altri prodotti primari	1.757 (12%)	1.380 (7%)	2.052 (12%)	2.278 (16%)	3.333 (18%)	4.000 (21%)	3.297 (20%)	3.320 (19%)
Tessile e abbigliamento	146 (1%)	268 (1%)	389 (2%)	371 (3%)	435 (2%)	509 (3%)	636 (4%)	614 (4%)
Macchinari e mezzi di trasporto	98 (1%)	176 (1%)	672 (4%)	1.341 (9%)	1.708 (9%)	1.890 (10%)	1.608 (10%)	1.558 (9%)
Prodotti chimici	1.019 (7%)	1.210 (6%)	713 (4%)	376 (3%)	441 (2%)	439 (2%)	437 (3%)	447 (3%)
Altri prodotti manufatti	5.967 (40%)	8.157 (42%)	5.292 (31%)	2.202 (15%)	2.971 (16%)	3.258 (17%)	2.658 (16%)	3.159 (18%)

Fonte: nostre elaborazioni su dati United Nations, *Monthly Bulletin of Statistics* cit.

34 per cento; la quota più consistente degli scambi avviene invece nel comparto degli Altri Prodotti Manifatti, pari al 18 per cento del totale delle esportazioni dell'area. Valori elevati si riscontrano anche per le esportazioni di Macchinari e Mezzi di Trasporto, mentre quote molto basse caratterizzano gli altri comparti.

Osservando l'evoluzione delle esportazioni nell'ultimo ventennio, una crescita consistente si è registrata, come ci si poteva aspettare, nel settore dei Prodotti Petroliferi Minerali e Metalli, che dal 40 per cento degli anni Sessanta sono saliti quasi al 50 per cento. Le esportazioni degli Altri Beni Primari sono passati dal 12 al 19 per cento. Per quanto riguarda il settore manifatturiero si registra una sensibile crescita nel comparto dei Macchinari e Mezzi di Trasporto, e Tessile e Abbigliamento, mentre la quota del settore chimico scende lentamente.

5. Conclusioni

Dai dati fin qui analizzati si può immediatamente intuire l'assoluta povertà degli scambi Sud-Sud e si possono trarre almeno tre importanti conclusioni:

1. Le esportazioni dei PVS rivolte verso gli altri PVS costituiscono una quota molto modesta dell'interscambio di questi Paesi essendo pari soltanto a circa il 25-30 per cento delle loro esportazioni totali. Vi sono peraltro tutte le condizioni per ritenere che i PVS possano assorbire volumi di scambio superiori, pari almeno all'ammontare delle loro esportazioni totali, qualora siano rimossi alcuni dei vicoli oggi esistenti.

2. Le esportazioni avvengono prevalentemente all'interno di tre aree economiche-geografiche ben definite, l'area asiatica, l'area latino-americana e quella africana e del Medio Oriente. Il numero delle nazioni e la composizione delle esportazioni dei Paesi appartenenti a ciascuna area varia in modo considerevole ma la qualità dello sviluppo socio-economico e il livello totale degli scambi è grosso modo equivalente nelle tre regioni.

3. I flussi d'export che hanno mostrato leggeri incrementi nel ventennio considerato, sono ancora rivolti prevalentemente verso i beni primari. Le esportazioni di prodotti manifatti non hanno mostrato sensibili variazioni nella loro composizione e volume nel corso degli ultimi anni. Si è però rilevato che i prodotti considerati ad alta intensità di lavoro ma a basso contenuto di lavoro specializzato e di capitale mostrano valori particolarmente consistenti, suggerendo che questi prodotti non hanno bisogno di essere importati dai PI ma possono essere prodotti all'interno degli stessi PVS.

Un'analisi della composizione e delle evoluzioni delle esportazioni dei PVS richiede una distinzione tra le esportazioni di beni agricoli e primari e quelle di prodotti manufatti:

a) Beni agricoli e primari

Escludendo il settore dei prodotti petroliferi Minerali e Metalli, il comparto nel quale si concentrano la maggior parte delle esportazioni scambiate tra PVS è quello dei beni agricoli e alimentari¹⁷. Nonostante la quota sia rilevante, se osservata in percentuale, i valori assoluti in milioni di dollari sono ancora molto bassi. I flussi d'export di prodotti agricoli all'interno dei PVS, anche se in progressivo aumento, rappresentano infatti una quota molto modesta, se paragonati alle importazioni degli stessi prodotti provenienti dalle aree avanzate.

Questo fatto merita alcune osservazioni: nel 1980 gli scambi commerciali di beni agricoli che avvenivano all'interno dei PVS ammontavano a 21 miliardi di dollari e contavano per il 26 per cento delle esportazioni totali di prodotti agricoli dai PVS. Nel 1984 il loro valore complessivo saliva a circa 31 miliardi di dollari, pari al 28 per cento del totale. Nel primo quinquennio degli anni Ottanta le esportazioni di prodotti agricoli scambiate all'interno dei PVS sono cresciute più velocemente delle corrispondenti esportazioni verso i PI confermando una tendenza già in atto dagli inizi degli anni Settanta. Nonostante tutto questo però i loro valori assoluti hanno continuato a rimanere molto bassi.

In realtà è facilmente comprensibile che questi scambi continuino a rimanere relativamente modesti e che i Paesi del Terzo Mondo continuino a dipendere dalle nazioni avanzate. Il basso volume di scambi nel settore agricolo riflette infatti un'ampia serie di limitazioni.

Il World Development Report del 1986 mostra che i dazi doganali nei PVS tendono a danneggiare il tipo di beni esportati dagli altri PVS, e le barriere non tariffarie provocano una riduzione degli scambi di prodotti agricoli superiore a quella degli scambi dei prodotti manufatti, inoltre il sistema dei trasporti e delle comunicazioni tra PVS è spesso inadeguato alle esigenze degli scambi.

Infine una lenta crescita della domanda di beni alimentari da parte dei PI scoraggia i PVS dall'aumentare la loro produzione, ciò che riduce il loro accesso agli scambi commerciali con l'estero, fondamentali per importare dagli altri PVS. Sono state suggerite diverse misure per accrescere il commercio dei prodotti agricoli e alimentari intra-area, tra le quali un "sistema globale di preferenze agli scambi" (*Global System of Trade Preferences*) e un sistema di informazione internazionale per il

¹⁷ Altrove il settore dei beni agricoli e alimentari è definito come "Altri Beni Primari".

finanziamento del commercio. Tali preferenze commerciali di carattere generale però, non sono di solito molto efficaci.

Migliori risultati vengono conseguiti con interventi di carattere regionale, come la creazione di integrazioni economiche tra più Paesi. La maggior parte di queste offrono ai membri un trattamento tariffario preferenziale, ma non riducono, se non di poco, le barriere non tariffarie.

b) Esportazioni di prodotti manufatti

Un'analisi degli scambi di prodotti manufatti nei PVS richiede un attento esame della struttura commerciale di questi Paesi, del loro livello dell'indebitamento nonché di altre variabili, quali il tasso di crescita e la dimensione del mercato interno. Un'analisi dettagliata di questi aspetti verrà effettuata nel terzo capitolo, che va considerato parte integrante del presente capitolo e del quale costituisce un'estensione empirica.

III. Un'analisi comparativa sui PVS

Questa indagine si propone di analizzare le differenze regionali tra i PVS, appartenenti a diverse aree geografiche, in termini di importanza relativa delle importazioni e delle esportazioni strutturali del paese.

Si è cercato di mantenere la stessa suddivisione per aree geografiche nel secondo capitolo, ma le preoccupazioni di disponibilità di dati ha impedito di prendere in considerazione tutti i Paesi classificati nel primo capitolo; abbiamo dovuto pertanto limitarci all'analisi di solo una ristretta gamma di questi.

Il punto di partenza è costituito dall'indagine condotta da Chenery e successivamente da Chenery e Syrquin.¹ Queste analisi tendono a spiegare le differenze nelle un'occasione utilizzando come variabili esplicative il reddito pro-capite e la popolazione. La prima come indicatore del livello di sviluppo economico del Paese (tramite variabili) e la seconda, da come indicatore della dimensione del mercato interno (tramite variabili). Tuttavia solo recentemente gli studiosi in materia hanno concentrato la loro attenzione sul reddito pro-capite e la popolazione come variabili che determinano degli scambi commerciali.

Come sottolineato da Francis Taylor² in un suo articolo di recente, le teorie di "prima generazione", come ad esempio quelle di Heckscher e Ohlin, si concentravano sull'importanza della dotazione interna

¹ Chenery, "Patterns of Industrial Growth".

² H.E. Chenery, M. Syrquin, *Patterns of Development* (Chicago, Rand McNally Press, 1974).

³ Taylor, "Factor Theories".

Il settore agricolo del PVS è stato tradizionalmente uno dei settori più dinamici e ha contribuito in modo significativo allo sviluppo economico del paese. Negli ultimi anni sono state realizzate importanti opere di irrigazione e di bonifica, che hanno permesso di aumentare notevolmente la produzione agricola. Inoltre, il governo ha adottato misure per migliorare la distribuzione dei prodotti agricoli e per ridurre i costi di trasporto. Nonostante le difficoltà economiche e politiche, il settore agricolo del PVS continua a essere un settore chiave per lo sviluppo del paese.

Il settore agricolo del PVS ha registrato un forte sviluppo negli ultimi anni, con un aumento significativo della produzione e delle esportazioni. Nel 1984, le esportazioni agrarie del PVS sono cresciute del 26 per cento rispetto al 1983, raggiungendo un valore di 21 miliardi di dollari. Questo settore rappresenta il 26 per cento delle esportazioni totali del paese. Nel 1984, il valore complessivo delle esportazioni agrarie è salito a circa 31 miliardi di dollari, pari al 28 per cento del totale. Nel primo quinquennio degli anni Ottanta le esportazioni di prodotti agricoli scambiate all'interno del PVS sono cresciute più velocemente delle corrispondenti esportazioni verso l'PI confermando una tendenza già in atto negli anni Settanta. Nonostante tutto questo, però, i loro valori assoluti hanno continuato a rimanere molto bassi.

La crescita è indubbiamente comprensibile che questi scambi tendano a rimanere relativamente modesti e che i Paesi del Terzo Mondo continuino a dipendere dalle risorse estere. Il basso volume di scambi nel settore agricolo riflette infatti un'ampia serie di limitazioni.

Il World Development Report del 1986 mostra che i dati doganali nel PVS tendono a sottovalutare il tipo di beni esportati dagli altri PVS, e il numero non totale di prodotti che una riduzione degli scambi di prodotti agricoli contribuisce a quella degli scambi dei prodotti manifatturieri, inoltre il sistema dei trasporti e delle comunicazioni tra PVS è spesso inadeguato alle esigenze degli scambi.

Infine, una forte crescita della domanda di beni alimentari da parte del PI ha portato i PVS ad aumentare la loro produzione, ciò che riduce il loro settore agli scambi commerciali con l'estero, fondamentalmente per impattare negli anni PVS. Sono state suggerite diverse misure per aumentare il volume degli scambi agricoli e alimentari intra-area, fra le quali un "sistema globale di preferenze agrarie" (*Global System of Trade Preferences*) con sistema di interazione intercomunale per il

¹ Anche il settore dei beni agricoli e silvatici è sempre stato "Abbi degli PVS".

III. Un'analisi «cross-countries» sui PVS

Questa indagine si propone di analizzare le differenze esistenti tra i PVS, appartenenti a diverse aree geografiche, in termini di importanza relativa delle importazioni e delle caratteristiche strutturali del Paese.

Si è cercato di mantenere la stessa suddivisione per aree introdotta nel secondo capitolo, ma la mancanza di disponibilità di dati ha impedito di prendere in considerazione tutti i Paesi classificati nel primo capitolo; abbiamo dovuto pertanto limitarci all'analisi di solo una trentina di questi.

Il punto di partenza è costituito dall'indagine compiuta da Chenery¹ e successivamente da Chenery e Syrquin². Queste analisi miravano a spiegare le differenze nelle importazioni utilizzando come variabili esplicative il reddito pro-capite e la popolazione. La prima come indicatore del livello di sviluppo economico del Paese (*growth variable*) e la seconda come indicatore della dimensione del mercato interno (*size variable*). Tuttavia solo recentemente gli studiosi in materia hanno concentrato la loro attenzione sul reddito pro-capite e la popolazione come significative determinanti degli scambi commerciali.

Come sottolineato da Frances Stewart³ in un suo articolo di rassegna, le teorie di "prima generazione", come ad esempio quella di Heckscher e Ohlin, si concentravano sull'importanza della dotazione iniziale

¹ Chenery, "Patterns of Industrial Growth" cit.

² H.B. Chenery e M. Syrquin, *Patterns of Development 1950-1970*, London, Oxford University Press, 1974.

³ Stewart, "Recent Theories" cit.

di risorse di un Paese come determinante principale degli scambi; modelli più avanzati, come quello del ciclo del prodotto, enfatizzavano invece gli aspetti tecnologici. Solo teorie appartenenti a "generazioni" più recenti, quali quelle proposte da Paul Krugman⁴, Kevin Lancaster⁵ e altri, considerano esplicitamente la dimensione del mercato.

Un'analisi fondata solo su di una variabile *growth* e una variabile *size*⁶, non permette però di catturare gli altri numerosi e inevitabili fattori di carattere politico e istituzionale che svolgono un ruolo significativo a livello di singolo Paese. Tenteremo di supplire a queste carenze mediante l'introduzione di alcune variabili addizionali, che chiameremo eclettiche, quali "il rapporto servizio del debito su export", "le esportazioni manifatturiere aggregate" e "la struttura industriale".

1. Motivazioni a favore e contro un'analisi «cross-section»

Gli esercizi empirici *cross-section* costituiscono una procedura d'analisi del commercio internazionale di carattere disaggregato e si contrappongono a quelli a carattere aggregato, come ad esempio Leontief⁷, che si basano sostanzialmente sul confronto tra gli indici delle intensità fattoriali del totale delle esportazioni e delle importazioni di un dato Paese.

Gli esercizi disaggregati considerano invece le *performances* del commercio estero di uno o più Paesi in uno o più prodotti manufatti, mettendole in relazione con alcune caratteristiche strutturali dell'offerta del Paese d'origine.

A loro volta questi esercizi si dividono in due tipi:

- a) *Esercizi cross-sectors*, che analizzano i risultati commerciali di un singolo Paese con riferimento a una molteplicità di settori: danno delle stime "indirette" della relazione che lega l'abbondanza fattoriale di un Paese alla *performance* commerciale dei prodotti scambiati a livello internazionale.

⁴ P. Krugman, "Scale Economics, Product Differentiation and the Pattern of Trade", in *American Economic Review*, n. 70, 1980.

⁵ K.J. Lancaster, "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", in *Journal of International Economics*, n. 10, 1980, pp. 151-75.

⁶ Oltre che nelle indagini originarie di Chenery, una recente applicazione empirica è stata effettuata da L. Taylor e F.D. McCarthy, "Trade Patterns in Developing Countries", in *World Bank Working Paper*, n. 642, 1984, che analizza le influenze della popolazione e del reddito pro-capite sulle funzioni di import e di export per 50 PVS relativi al periodo 1970-81.

⁷ W.W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined", in *Proceeding of the American Philosophical Society*, n. 9, 1953 e "Factor Propositions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", in *Review of Economics and Statistics*, n. 38, novembre 1956, pp. 386 e sgg.

b) *Esercizi cross-countries*, che prevedono la stima di regressioni condotte su dati di più Paesi tra loro concorrenti sul mercato mondiale nello stesso settore merceologico. Questi esercizi prevedono di regredire “direttamente” la *performance* commerciale di uno specifico prodotto per una molteplicità di Paesi sulle dotazioni nazionali degli stessi.

Non bisogna però farsi tentare da conclusioni affrettate: il primo tipo di approccio, che fornisce i risultati dei test econometrici *cross-sectors* su un singolo Paese, va preso con molto maggior scetticismo di quanto in genere gli autori riconoscano. Per quanto possa essere elevato il livello raggiungibile dalla disaggregazione dei dati di commercio estero, per esempio, non sarà mai sufficiente a garantire che ciò che il ricercatore tratta alla stregua di un bene singolo non sia nella realtà un aggregato di beni aventi caratteristiche tecnologiche diverse. Ciò detto sarebbe fuorviante dedurre dal segno dei coefficienti stimati l'intensità con la quale un fattore partecipa alla produzione di un “bene” del quale sono ignote le caratteristiche della composizione merceologica. Esistono poi asimmetrie tra settori nel processo causale tra input tecnologici e competitività, a causa dell'esistenza di differenti gradi di opportunità e appropriabilità tecnologica, e asimmetrie nell'organizzazione del mercato e/o del potere di mercato. Le disaggregazioni nei settori, infine, portano spesso a problemi di multicollinearità tra le variabili.

Anche il secondo tipo di esercizio *cross-countries*, utilizzato per la nostra analisi, presenta però alcuni limiti, che ci portano a trattare i risultati ottenuti con estrema cautela.

Il fatto di considerare più Paesi concorrenti, possibilmente a diverso grado di sviluppo, come importatori nello stesso settore sugli stessi mercati, o come importatori ed esportatori tra di essi, risponde all'esigenza di verificare la correlazione fra indici di *performance* internazionale e indici di caratteristiche dei singoli Paesi.

I coefficienti della regressione potranno così “rivelare” la misura in cui, nel dato settore considerato, la *performance* dei Paesi sembra più significativamente associata a diversità nella struttura industriale interna, nel livello di indebitamento oppure nell'apertura verso l'estero. Naturalmente nemmeno queste stime potranno interamente sfuggire a problemi di multicollinearità: nella nostra analisi si cercherà di tenerne conto, ricorrendo ogni volta alle matrici di correlazione e ai test specifici di collinearità (Kuh e Welsch⁸).

⁸ E. Kuh e R.E. Welsch, *Regression Diagnostics: Identifying Influential Data and Source of Collinearity*, New York, Wiley & Son, 1980.

2. Caratteristiche del modello di analisi

In questo lavoro, adottando uno schema interpretativo di tipo *cross-countries*, verranno esaminate le relazioni tra le importazioni di beni manufatti dei PVS e le seguenti altre variabili esplicative:

$$M_{it} = f(Y_{it}, N_{it}, Debt_{it}, S_{it}, X_{it+1}) \quad [1]$$

dove:

$i = (1 \dots m)$ Paese in Via di Sviluppo;

M_{it} = importazione di beni d'investimento al tempo t ;

Y_{it} = reddito pro-capite al tempo t ;

N_{it} = popolazione al tempo t ;

$Debt_{it}$ = rapporto servizio del debito su esportazioni al tempo t ⁹;

X_{it+1} = esportazioni aggregate di manufatti attese al tempo $t+1$;

S_{it} = struttura industriale al tempo t .

Come si vede, al modellino alla Chenery¹⁰ si sono aggiunte altre tre variabili strutturali eclettiche, al fine di poter valutare se:

a) $Debt_t$: l'indebitamento dei PVS ha giocato un ruolo duale e negli anni Ottanta presenta una causalità inversa rispetto al precedente decennio;

b) S_t : la dipendenza dalle importazioni di un PVS cresce al crescere del livello di industrializzazione¹¹;

c) X_t : un PVS tanto più importa quanto più sono elevate le sue aspettative d'export.

Va detto che l'equazione [1] illustra il modello nella sua forma essenziale: esso può essere peraltro ampliato per tener conto di alcuni recenti suggerimenti.

Balassa¹², ad esempio, introduce tra le variabili indipendenti la quota delle importazioni di prodotti primari sulle importazioni totali e i costi di trasporto. L'ipotesi di base è che una ridotta dotazione di risorse interne, riflessa appunto nella quota di beni primari sulle importazioni to-

⁹ La variabile "rapporto servizio del debito su esportazioni al tempo t " è inclusiva del rimborso della quota capitale. Per ulteriori informazioni sulla costruzione delle variabili utilizzate si rimanda alla fine di questo capitolo.

¹⁰ Chenery, "Patterns of Industrial Growth" cit.

¹¹ Come verrà spiegato più dettagliatamente in seguito, il processo di industrializzazione implica un certo numero di cambiamenti nella struttura economica, uno dei più significativi tra i quali è dato dalla crescita dell'importanza relativa dell'industria manifatturiera.

¹² B. Balassa, "Japan's Trade Policies", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 122, 1986, pp. 744-89.

tali, aumenta il volume delle importazioni del Paese, in altre parole viene fatta l'ipotesi che un Paese è tanto più integrato nel commercio internazionale quanto più limitata è la sua disponibilità interna di risorse. Inoltre viene ipotizzato che le importazioni saranno ridotte dai costi di trasporto.

2.1. *Aspetti metodologici*

Il periodo temporale considerato si riferisce a un arco complessivo relativamente ampio, suddiviso in tre sottoperiodi (73-74, 78-79, 83-84). Si vuole infatti analizzare la situazione pre-crisi petrolifera, gli aggiustamenti verificatisi alla fine degli anni Settanta e infine gli squilibri provocati dalla seconda crisi internazionale del 1981-82, che è stata particolarmente acuta per i PVS e che ha coinciso con l'acutizzarsi del problema del rimborso e della ristrutturazione del debito di questi Paesi.

Le analisi statistiche sono state effettuate per un gruppo di trenta PVS, comprendenti tredici Paesi latino-americani, tredici Paesi asiatici e quattro Paesi dell'Europa meridionale. Il gruppo è formato da: Argentina, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Messico, Panama, Paraguay, Perù, Uruguay, Venezuela, Bangladesh, Cina, Corea del Sud, Filippine, Hong-Kong, India, Indonesia, Malaysia, Pakistan, Singapore, Sri Lanka, Tailandia, Taiwan, Grecia, Portogallo, Turchia e Jugoslavia.

Si analizzeranno le differenze tra le importazioni e le caratteristiche strutturali del Paese che influenzano queste importazioni, prima a livello aggregato per tutti i PVS nel loro complesso, poi suddivisi per aree economiche, in particolare le due aree formate dai Paesi asiatici e da quelli latino-americani.

Non vengono presi in considerazione i Paesi dell'area africana e del Medio Oriente per più motivi; alcuni sono di carattere puramente tecnico, quali la disponibilità e la significatività dei dati, altri di carattere metodologico. Tra questi ultimi, in particolare, sottolineiamo la povertà degli scambi commerciali, che renderebbe ardua un'analisi delle importazioni di beni d'investimento e delle profonde differenze strutturali esistenti tra i Paesi. Basti ricordare che nello stesso gruppo sono riunite le poverissime economie dell'area del sub-Sahara e le ricche nazioni esportatrici nette di petrolio. Osservando la classificazione dell'area africana e mediorientale effettuata mediante l'indice di sottosviluppo, si nota poi che è proprio in questo gruppo che è massima la differenza esistente tra i Paesi classificati ai primi posti (Emirati Arabi, Arabia Saudita e

Libia) e quelli situati verso il basso dell'elenco (Zaire, Zambia e Uganda).

Al di là di questi limiti, la ragione principale per cui ci si concentra sui PVS asiatici e latino-americani è però la questione del debito di questi Paesi. Si vogliono infatti cogliere le differenze tra i due gruppi, sotto l'ipotesi che negli anni Settanta i Paesi appartenenti prevalentemente all'area asiatica abbiano utilizzato i capitali esteri per accrescere i loro investimenti produttivi e per incentivare le esportazioni, facendo quindi fronte alle difficoltà subentrate all'inizio degli anni Ottanta con minori conseguenze della maggior parte dei Paesi latino-americani, che si sono invece visti costretti dapprima a limitare il ricorso ai capitali esteri per rimpiazzare i declinanti risparmi interni, e in seguito a ridurre drasticamente il volume delle loro importazioni sotto il peso del debito.

Una spiegazione più dettagliata di queste scelte metodologiche è contenuta nel sottoparagrafo sulle variabili indipendenti.

a) Scelta della variabile dipendente

La variabile dipendente riflette le differenze esistenti tra i PVS in termini dell'importanza relativa delle importazioni.

La scelta di analizzare le importazioni di beni d'investimento si basa sul fatto che i macchinari e le attrezzature costituiscono una delle principali voci d'import dei PVS, nonché un necessario fattore di produzione che genera un flusso di servizi dell'input. Le importazioni di beni d'investimento sono poi particolarmente adatte al nostro obiettivo di analizzare se le esportazioni dei PVS crescano al crescere del processo di industrializzazione, misurato come crescita del settore manifatturiero e terziario sul Pil totale.

Per la costruzione della variabile si è utilizzata l'aggregazione proposta da Modiano e Onida¹³, in cui le importazioni di beni d'investimento sono definite come la somma delle classi SITC 72, 73, 74, 77 e 87; vale a dire meccanica elettrica, meccanica non elettrica, meccanica di precisione¹⁴.

Con riferimento all'origine dell'import, si sono considerate le importazioni di ciascun Paese dal mondo, per cogliere contemporaneamente le influenze provenienti dai PI e quelle provenienti da tutti gli altri PVS. Per questo aspetto il presente lavoro si differenzia dalla maggior parte delle altre indagini empiriche sullo stesso tema, che utilizzano le importazioni provenienti dai soli PI.

¹³ P. Modiano e F. Onida, "Un'analisi disaggregata delle funzioni di domanda d'export dell'Italia e dei principali Paesi", in *Ricerca sui modelli per la politica economica*, Banca d'Italia, 1983.

¹⁴ Questo tipo di aggregazione si riferisce alla classificazione SITC Revision 2. Per gli anni e per i Paesi per i quali era disponibile solo la classificazione SITC Revision 1, le classi utilizzate sono la 71, 72 e 86.

Per quanto riguarda la specificazione della variabile dipendente, Chenery¹⁵ nel suo articolo utilizza le importazioni pro-capite, mentre in una versione successiva Chenery e Syrquin¹⁶ adottano il rapporto tra le importazioni e il prodotto interno lordo. Una terza alternativa, introdotta da Balassa¹⁷, prevede l'uso delle importazioni totali come variabile dipendente e la sostituzione del reddito pro-capite con il reddito totale tra le variabili indipendenti.

Ai fini della nostra analisi abbiamo ritenuto corretto utilizzare le importazioni in valore, data la presenza della variabile *size* in grado di tener conto delle differenze presenti nel volume totale degli scambi dei diversi Paesi considerati.

b) Scelta delle variabili indipendenti

In questo lavoro, in aggiunta alle variabili di *growth* e *size*, sono state introdotte altre tre variabili esplicative: un indicatore del debito dei PVS, le esportazioni di prodotti manufatti attese al tempo $t + 1$, la quota del settore industriale sul Pil.

DEBITO PVS: L'inclusione di un indicatore del debito dei PVS mira a verificare l'ipotesi di una diversa causalità presente negli anni Ottanta rispetto al decennio precedente.

In un periodo di cambiamenti veloci, quale gli ultimi quindici anni, l'indebitamento sui mercati dei capitali stranieri da parte dei PVS ha infatti svolto un ruolo duale. Negli anni Settanta ha contribuito a promuovere la crescita dei Paesi stessi e ha permesso alle economie in via di sviluppo di assorbire gli shocks esterni — come durante la crisi del 1974-75.

In alcuni Paesi, in particolare in quelli del Sud-est asiatico, i capitali esteri hanno sostenuto la crescita degli scambi commerciali: le esportazioni totali sono aumentate in modo considerevole, passando dal 13 per cento del loro Pil nel 1970 al 30 per cento nel 1981 e, anche se non agli stessi livelli, le importazioni sono pure cresciute in modo rilevante.

L'esperienza degli anni Ottanta ha però mostrato chiaramente che l'indebitamento sui mercati finanziari può rivelarsi anche svantaggioso. I capitali esteri possono essere utilizzati per investimenti inefficienti o affetti da distorsioni di prezzo, possono permettere ai governi locali di rimandare le riforme economiche necessarie e, infine, l'accumulazione del debito può rendere un'economia più vulnerabile alle pressioni finanziarie provenienti dall'economia mondiale.

¹⁵ Chenery, "Patterns of Industrial Growth" cit.

¹⁶ Chenery e Syrquin, *Patterns of Development* cit.

¹⁷ Balassa, "Japan's Trade Policies" cit.

Negli anni 82-83 si è visto come l'indebitamento abbia potuto agire anche come canale addizionale di trasmissione degli shocks esterni. I governi dei Paesi, prevalentemente latino-americani, che hanno adottato politiche fortemente *import-substitution*, caratterizzate da maggiori distorsioni di prezzo, hanno incontrato difficoltà superiori nel rimborso del debito e del suo servizio. Infatti, i governi che hanno utilizzato i capitali stranieri per sostenere le industrie manifatturiere, proteggendole con barriere all'import e sussidiando i loro costi attraverso contenuti tassi di interesse e sopravvalutati tassi di cambio, hanno ottenuto come effetto principale di tali misure di aumentare il consumo e incoraggiare i produttori locali a concentrarsi sui mercati interni, riducendo le esportazioni e i conseguenti guadagni in valuta straniera necessari al servizio del debito.

L'esperienza ha mostrato che vi è una relazione costante tra le distorsioni di prezzo indotte da politiche di *import-substitution* e la crescita economica. Il *World Development Report*¹⁸ mostra che negli anni Settanta i Paesi che presentavano maggiori distorsioni di prezzo sono cresciuti più lentamente, a causa di un'espansione più lenta delle esportazioni e a maggiori problemi legati al servizio del debito.

La scelta della variabile di indebitamento rappresenta un momento particolarmente delicato, come si può notare dall'analisi del grafico messo a punto dalla Banca Mondiale e riportato nella tabella 3.1¹⁹.

Esistono differenze sostanziali nella classificazione dei Paesi a seconda dell'indicatore di indebitamento utilizzato. Per esempio, i Paesi che presentano simili rapporti del "debito su Pnl", possono mostrare rapporti "debito su esportazioni" o "servizio del debito su esportazioni" molto diversi. Queste differenze possono essere spiegate in termini del grado di apertura di un'economia e della struttura del suo debito.

Nel 1980-82, per esempio, i Paesi che presentavano un'economia relativamente "chiusa" — quelli latino-americani ma anche altri come la Jugoslavia — mostravano bassi rapporti "debito su Pnl" e alti "debiti su export", mentre i Paesi con una forte struttura esportativa — alcune economie dell'Asia dell'est (Corea, Malaysia, Thailandia e Taiwan), e gli esportatori di gas e petrolio (Algeria e Indonesia) — tendevano ad avere bassi rapporti "debiti su export".

A loro volta però valori elevati per i due accennati indicatori non implicano, in nessun modo, alti rapporti del "servizio del debito sulle esportazioni". Alcune economie a basso reddito, come l'India o lo Sri-Lanka,

¹⁸ World Bank, *World Development Report*, New York, Oxford University Press, 1983.

¹⁹ World Bank, *World Debt Tables*, New York, Oxford University Press, 1986.

infatti, ricevono la maggior parte dei loro flussi di capitali sotto forma di prestiti a basso interesse e a lunga scadenza, mentre per contrasto altri Paesi a reddito elevato, come il Venezuela o il Portogallo, non sono in grado di sostenere elevati rapporti di debito perché i costi del servizio dei loro prestiti incidono in modo troppo pesante.

Un buon indicatore della posizione debitoria dei PVS dovrebbe contenere informazioni su tre fattori di carattere generale che hanno influenzato la crescita del debito negli ultimi anni e che sono strettamente legati alle politiche economiche di questi Paesi.

Essi sono:

— *Le strategie di investimento*: alcuni governi hanno scelto di indebitarsi per accrescere gli investimenti e promuovere la crescita interna, mentre altri hanno scelto di indebitarsi in misura modesta preferendo far affidamento sui risparmi interni. Vi è inoltre una sostanziale differenza tra le decisioni di investimento a breve e a lungo termine.

— *L'accesso ai fondi esteri*: chiaramente non tutti i PVS possono accedere a tutti i tipi di capitali stranieri; questo dipende dalla loro forza commerciale, dal reddito nazionale e da numerosi altri fattori di natura finanziaria e istituzionale.

— *Squilibri di carattere macroeconomico*: i prestiti esteri sono spesso una conseguenza indiretta di altre scelte politiche intraprese dal governo, come gli ampi deficit commerciali, i tassi di cambio sopravvalutati e le misure atte a scoraggiare i risparmi domestici.

Un indicatore che contenga tutte queste informazioni naturalmente non è ancora disponibile, ma il "servizio del debito" può essere considerato una buona guida allo studio del problema dell'indebitamento dei PVS in quanto permette di cogliere le differenze tra PVS asiatici e PVS latino-americani nella flessibilità con cui le strutture di queste economie hanno saputo reagire a cambiamenti nella domanda.

Uno dei principali limiti di questo indicatore, che appare chiaramente nella tabella 3.1, è che non stabilisce un chiaro legame tra elevati valori del servizio del debito e i Paesi che sono stati costretti a una sua ristrutturazione²⁰.

Per ovviare a questa difficoltà si è inserita una variabile *dummy* che possa tener conto degli accordi di ristrutturazione del debito per i Paesi di nostro interesse; i risultati dell'elaborazione sono riportati nella tabella 3.2.

²⁰ È stato mostrato che un'economia inflessibile con un modesto rapporto del servizio del debito su export può più facilmente entrare in crisi che non un'altra con un più elevato rapporto, ma con un governo che intraprende rapide azioni correttive quando la crescita e le esportazioni vengono minacciate.

Tabella 3.2 *Accordi di ristrutturazione del debito e crescita delle esportazioni tra il 1975-84.*

Paese	Accordo di ristrutturazione 1975-84	Crescita esportazioni 1970-80
Bangladesh	no	2,9
Cina	no	10,1
Corea del Sud	no	15,1
Filippine	si	5,6
Hong Kong	no	12,9
India	si	3,3
Indonesia	no	1,4
Malaysia	no	7,5
Pakistan	si	7,4
Singapore	no	7,1
Sri Lanka	no	3,5
Tailandia	no	10,4
Taiwan	no	14,8
Argentina	si	5,7
Brasile	si	8,1
Cile	si	8,8
Colombia	no	2,8
Costa Rica	si	2,3
Ecuador	si	-3,1
Messico	si	19,2
Panama	no	-7,1
Paraguay	no	4,6
Perù	si	9,3
Uruguay	si	8,0
Venezuela	no	-6,1
Grecia	no	2,1
Portogallo	no	5,2
Turchia	si	11,4
Yugoslavia	si	4,9

Fonte: Crescita esportazioni: World Bank, *World Development Report* cit.
 Accordo di ristrutturazione: World Bank, *World Debt Tables*, Washington 1984-85,
 tabella 2, p. XVI.

ESPORTAZIONI DI PRODOTTI MANUFATTI: L'ipotesi che si vuole verificare con l'introduzione di questa variabile esplicativa è che un Paese importa un ammontare tanto superiore di beni di investimento quanto più elevate sono le sue esportazioni di prodotti manufatti.

Questo indicatore si adatta anche a cogliere gli effetti di diverse politiche di industrializzazione. Da un lato, per esempio, permette di misurare gli effetti dell'adozione di misure di *import substitution*, che hanno spesso creato una forte dipendenza dalle importazioni di beni intermedi e beni capitali per alimentare le industrie protette, mentre dall'altro registra per i diversi PVS le implicazioni di politiche economiche fortemente orientate verso l'export.

Come indicatore della variabile "esportazioni totali" sono state utilizzate le esportazioni di beni manufatti attese, vale a dire relative al periodo $t+1$, definite come la somma delle classi SITC 5, 6, 7, 8²¹.

Per creare le esportazioni attese al tempo $t+1$ relative ai tre periodi considerati, 1973-74, 1978-79, 1983-84, è stato utilizzato un sistema di medie mobili costruito su un periodo di cinque anni.

L'utilizzo di medie mobili presuppone l'esistenza di aspettative di tipo adattivo.

Nel nostro caso, poiché trattandosi di esportazioni di beni manufatti la serie presentava un andamento fortemente crescente, si è reso necessario rimuovere il trend dai dati prima di applicare la procedura delle medie mobili²².

Una volta effettuate le previsioni sui dati detrendizzati, il termine di trend è stato nuovamente aggiunto al fine di ottenere una previsione finale per la nostra serie²³.

FASE DI INDUSTRIALIZZAZIONE: Il processo di industrializzazione implica un certo numero di cambiamenti nella struttura economica di un Paese, tra i quali una crescita dell'importanza relativa dell'industria manifatturiera e del settore terziario. La crescita industriale ha poi un effetto immediato sulle importazioni, in particolare per quelle di beni d'investimento. L'ipotesi che si vuole verificare è se la dipendenza dalle importazioni di un PVS cresca al crescere del livello di industrializzazione.

Si è ritenuto che il miglior indicatore fosse rappresentato dalla quota percentuale del settore industriale e terziario sul totale del prodotto interno lordo al costo dei fattori di ciascun Paese.

²¹ Sono state effettuate stime utilizzando anche le esportazioni manifatturiere ponderate per il Pil di ciascun PVS, per meglio cogliere il grado di apertura dell'economia in questione, ma i risultati ottenuti non sono stati giudicati sufficientemente interessanti e non sono stati riportati nel testo.

²² Il motivo è facilmente intuibile: quando si ha a che fare con una serie crescente, una semplice applicazione del modello delle medie mobili sottostima i futuri valori di Y ; in particolare la previsione per Y_{t+1} sarà sicuramente inferiore al più recente valore di Y_t .

²³ Nel testo sono riportati anche i risultati delle regressioni contenenti, tra le variabili indipendenti, le esportazioni di prodotti manufatti relative al periodo in questione, anziché le esportazioni attese. I risultati non si discostano molto, mostrando che le aspettative d'export relative a un anno o due avanti sono già contenute nelle esportazioni al tempo t .

c) Specificazione della relazione da stimare

Il momento della specificazione, oltre all'approssimazione delle variabili con opportuni indicatori, ha comportato la definizione della forma funzionale della relazione da stimare, nonché l'utilizzo di specifici test per verificare il rispetto delle ipotesi del modello lineare generale.

Non avendo indicazioni dalla teoria circa la forma funzionale da utilizzare, il criterio adottato è stato quello di privilegiare quella specificazione che meglio permetteva di interpolare i dati e che per questo aveva l' R^2 più alto²⁴.

Nella stima delle funzioni di importazione contenute nel nostro lavoro i risultati migliori sono stati ottenuti con il modello tradizionalmente definito a elasticità costante, relazione che può essere normalmente stimata con il metodo dei minimi quadrati ordinari sulla base della sua trasformazione logaritmica.

Una delle ipotesi richieste dal modello lineare generale è che il termine d'errore presenti varianza costante. Questa ipotesi, detta di omoschedasticità, è quella che viene più spesso messa in discussione nelle analisi di tipo *cross-sections*, in particolare in quelle che esaminano più settori in un solo Paese (*cross-sectors*). Ci sono infatti ragioni per credere che i termini d'errore dovuti all'analisi di settori di grandi dimensioni potranno avere una varianza maggiore rispetto a quelli associati a industrie di dimensioni più ridotte.

L'analisi effettuata in questo studio e il tipo di specificazione utilizzato sembrerebbero scongiurare una tale evenienza. Infatti, oltre a trattarsi di un'analisi strettamente *cross-countries*, nella specificazione è stata inserita una variabile cosiddetta di *size*²⁵, che tiene esplicitamente conto della diversa dimensione dei Paesi considerati. Nonostante queste considerazioni si è provato ugualmente a verificare l'ipotesi di omoschedasticità, contro l'ipotesi che la varianza degli errori sia funzione della variabile dimensionale. Il test di Goldfield e Quandt²⁶ non rigetta l'ipotesi di omoschedasticità.

²⁴ La procedura è arbitraria ma non inconsueta, si veda ad esempio R. Helg e F. Onida, "Analisi cross sector sull'Italia", in F. Onida (a cura di), *Innovazione, competitività e vincolo energetico*, Bologna, Il Mulino, 1985.

²⁵ Nel caso specifico la popolazione.

²⁶ La procedura per il test di S.M. Goldfield e R.E. Quandt, *Non linear Methods in Econometrics*, Amsterdam, North Holland, 1985, è abbastanza semplice da applicare: implica il calcolo di due regressioni, una utilizzando dati che si ritengono associati a una bassa varianza degli errori e l'altra usando dati associati a una elevata varianza degli errori. Se le varianze residue di ciascuna regressione sono approssimativamente uguali, l'ipotesi di omoschedasticità non può essere rifiutata, ma se la varianza residuale cresce sostanzialmente è possibile rigettare l'ipotesi nulla.

3. Valutazione dei risultati di aggregazione complessiva

I risultati statistici riportati nella tabella 3.3 mostrano i valori per i coefficienti stimati del reddito pro-capite, della popolazione, delle esportazioni, della struttura della produzione, del servizio del debito e della variabile *dummy* relativi ai tre periodi presi in considerazione.

Il confronto simultaneo fra molti modelli è metodologicamente difficile. Di solito i modelli si esaminano in modo sequenziale, tentando di convalidarne ciascuno di volta in volta. Questo significa che la formalizzazione del modello deve fornire ipotesi verificabili empiricamente; se i dati sono inconsistenti con il modello questo viene rifiutato e se ne considera uno diverso.

Per tutti e tre i periodi, 1973-74, 1978-79 e 1983-84 il reddito pro-capite, la popolazione e le esportazioni di beni manufatti risultano sempre significativi e con segno atteso nella spiegazione dei flussi di import.

Tabella 3.3 Risultati delle regressioni compiute aggregando tutti i paesi, per i tre periodi in esame.

Variabile dipendente	Costante	lnYPC	lnPOP	lnDEBT	DUMMY	LnXt + 1
1. LnM73-74	-4,097 (-2,4)	1,011 (4,09)	0,433 (2,80)			0,299 (2,74)
F = 22,10 R ² = 0,72	DW = 2,3 Radj = 0,69	CD = 35,5				
2. LnM78-79	-1,500 (-1,10)	0,789 (4,07)	0,389 (2,95)			0,233 (2,63)
F = 20,7 R ² = 0,70	DW = 1,94 Radj = 0,67	CD = 35,5				
3.a LnM83-84	-3,210 (-2,26)	0,715 (3,69)	0,547 (4,25)	0,002 (0,015)	-0,124 (-1,58)	0,411 (4,49)
F = 33,9 R ² = 0,87	DW = 1,94 Radj = 0,85	CD = 47,1				
3.b	-3,201 (-2,43)	0,715 (3,77)	0,547 (4,35)		-0,124 (-1,78)	0,410 (5,00)
F = 44,1 R ² = 0,88	DW = 1,94 Radj = 0,86	CD = 42,78				

Non appare invece quasi mai significativo, se non per i Paesi latino-americani nel periodo 1983-84, l'indicatore riguardante la fase di industrializzazione. Non si può quindi fornire una risposta soddisfacente al secondo dei quesiti che ci si era posti inizialmente, vale a dire se la dipendenza dalle importazioni di un PVS cresca o meno al crescere del livello di industrializzazione.

Per tutte le equazioni accanto al test F , all' R^2 e all' R^2 corretto per i gradi di libertà, sono riportati i valori per il test di Durbin e Watson e per il test di collinearità (*Collinearity Diagnostic*²⁷).

Osservando i risultati delle regressioni si può notare che le importazioni dei trenta PVS presi in considerazione non presentano sostanziali modificazioni nel corso degli anni Settanta, confermando che la prima crisi petrolifera non ha avuto conseguenze particolarmente gravi per i PVS, che sono invece stati maggiormente colpiti dalla crisi del 1980-81 e dalla conseguente recessione del 1981-82, come si evidenzia chiaramente dai dati relativi al terzo periodo.

Per quanto riguarda gli anni 1982-83 interviene nella spiegazione dei flussi d'importazione il servizio del debito, che si accompagna a una maggior significatività della variabile *dummy*. Nella tabella 3.3, per il biennio 1983-84 sono riportati due risultati, 3.a e 3.b: la prima equazione contiene sia la variabile relativa al servizio del debito, sia la *dummy* contenente informazioni sui Paesi che hanno proceduto a una ristrutturazione del debito: il basso valore del coefficiente e del t -statistico del primo indicatore, ci hanno però indotto a verificare una nuova specificazione (equazione 3.b) contenente la sola *dummy*.

Questo fa sì che nella seconda equazione i singoli coefficienti di regressione aumentino tutti di significatività, mentre i singoli coefficienti rimangono sostanzialmente immutati. Il valore per la F aumenta, passando da 33,88 a 44,11, e così quello dell' R^2 che da 0,87 passa a 0,88.

Le due specificazioni sono da considerarsi entrambe corrette: la *dummy* infatti è stata inserita come variabile di pendenza nel modo mostrato nella seguente equazione:

$$LnM8384 = b_1 + b_2 YPC_t + b_3 POP_t + b_4 DEBT_t + b_5 (D_t * DEBT_t) + e_t$$

²⁷ Il test di collinearità permette di rifiutare l'ipotesi di esistenza di multicollinearità tra le variabili. Questo approccio (D.A. Belsley, E. Kuh e R.E. Welsch, *Regression Diagnostics*, New York, Wiley & Son, 1980) si basa sull'analisi degli autovalori della matrice $X'X$ piuttosto che sui singoli valori di X . Gli indici di condizione sono le radici quadrate del rapporto tra il massimo autovalore e gli autovalori singoli. Il valore più grande dell'indice di condizione (valore che è riportato con il simbolo CD per ogni regressione) è detto *Condition Number*. Quando questo numero è estremamente elevato, prossimo a infinito, significa che la specificazione presenta problemi di collinearità tra le variabili. In nessuna delle regressioni riportate in questo studio viene segnalata presenza di multicollinearità.

Ciò che si ritiene importante non è infatti un semplice spostamento dell'intercetta verso l'alto o verso il basso, ma la pendenza, la propensione marginale a ricorrere all'indebitamento da parte dei Paesi che hanno ristrutturato. In tal senso è corretto osservare il solo coefficiente della *dummy* ($D_i * DEBT_i$) per avere un'idea dell'influenza sia della variabile di indebitamento sia del ricorso alla ristrutturazione del debito da parte dei PVS considerati.

I risultati mostrano che le importazioni di beni d'investimento tendono ad aumentare al crescere del reddito pro-capite confermando, come atteso, che una maggior richiesta di beni capitali si accompagna a un più elevato livello del prodotto del Paese. L'elasticità assume un valore prossimo all'unità (1,011) nel primo periodo 1973-74, e valori inferiori (0,789 e 0,715) per i periodi 1978-79 e 1983-84. Questi dati suggeriscono che gli scambi dei PVS, considerati nella nostra analisi, crescono più o meno allo stesso tasso del reddito degli stessi PVS, in contrasto con quanto si è verificato nei PI nel periodo 1950-70²⁸, le cui importazioni sono cresciute a un tasso medio del 7,9 per cento contro una crescita del 4,5 per cento del Pil.

Un incremento percentuale di una unità nella popolazione sembra portare a un incremento dello 0,4-0,5 per cento delle importazioni di beni d'investimento. In aggiunta alla maggior richiesta di importazioni dovuta alle maggiori dimensioni del Paese, la spiegazione può essere ricercata anche in considerazioni relative ai vantaggi comparati che caratterizzano i PVS maggiormente inseriti nel commercio internazionale. La variabile esportazioni di beni manufatti mostra segno positivo ed è sempre statisticamente significativa. Come ipotizzato, un incremento nelle esportazioni di beni finiti sembra essere associato a un aumento delle importazioni di beni d'investimento, sottolineando la crescente integrazione commerciale dei PVS.

Come accennato precedentemente, la *dummy* di pendenza relativa al servizio del debito risulta significativa solo nel periodo 1983-84 e, come atteso, presenta un segno negativo. L'indebitamento di questi Paesi che negli anni Settanta non sembra aver dato particolare slancio alla crescita delle importazioni, risulta invece significativo nel ridurre gli scambi dei PVS negli anni Ottanta, con l'acutizzarsi del problema del debito e del suo rimborso.

Per i Paesi presi in esame, una crescita delle importazioni di beni d'investimento sembra così essere influenzata negativamente dall'indebita-

²⁸ T.S. Barker, "International Trade and Economic Growth: an Alternative to the Neoclassical Approach", in *Cambridge Journal of Economics*, n. 1, giugno 1977, pp. 153-72.

mento dei PVS mentre si accompagna a una maggior importanza del livello di esportazioni di beni manufatti. Questo ci fa indurre che le esportazioni di beni manufatti — e di conseguenza la fase di industrializzazione di una nazione — rappresentino una strategia indispensabile per la crescita economica di questi Paesi e un mezzo importante per soddisfare il grave problema del servizio del debito.

L'ipotesi di base che si voleva verificare per la variabile d'indebitamento era quella di una diversa causalità presente negli anni Ottanta rispetto al decennio precedente. In altre parole, si voleva verificare se, in un periodo di cambiamenti veloci quali sono stati gli ultimi quindici anni, l'indebitamento sui mercati dei capitali stranieri da parte delle Nazioni arretrate avesse davvero svolto un ruolo duale, contribuendo da un lato alla crescita economica e quindi alla crescita delle importazioni dei PVS negli anni Settanta, ma funzionando da deterrente all'import negli anni Ottanta dall'altro lato. I risultati confermano il ruolo di fre-

Tabella 3.4 *Risultati delle regressioni compiute aggregando tutti i paesi contenenti le esportazioni al tempo t e non le esportazioni attese.*

Variabile dipendente	Costante	lnYPC	lnPOP	lnDEBT	DUMMY	LnX
1. LnM73-74	-4,069 (-2,370)	1,033 (4,06)	0,461 (2,84)			0,282 (2,44)
$R^2 = 0,71$ CD = 35,5	$R_{adj} = 0,69$	$F = 21,1$				
	DW = 2,35					
2. LnM78-79	-1,478 (-1,04)	0,808 (4,02)	0,407 (2,99)			0,211 (2,32)
$R^2 = 0,69$ CD = 34,01	$R_{adj} = 0,67$	$F = 19,3$				
	DW = 1,86					
3.a LnM83-84	-3,523 (-2,24)	0,786 (3,59)	0,541 (3,45)	0,052 (0,35)	-0,118 (-1,35)	0,372 (3,44)
$R^2 = 0,84$ CD = 47,5	$R_{adj} = 0,81$	$F = 26,6$				
	DW = 1,72					
3.b	-3,381 (-2,26)	0,789 (3,77)	0,554 (3,68)		-0,106 (-1,34)	0,351 (3,92)
$R^2 = 0,85$ CD = 43,2	$R_{adj} = 0,82$	$F = 34,4$				
	DW = 1,66					

no alle importazioni svolto negli anni Ottanta, ma non sembra che l'indebitamento abbia agito come stimolo alle importazioni negli anni Settanta.

A tale riguardo sarà interessante analizzare i risultati delle regressioni effettuate a livello disaggregato per i PVS latino-americani e per i PVS asiatici, per verificare se in relazione alla variabile "servizio del debito" i due gruppi di Paesi presentino comportamenti differenti.

Come descritto precedentemente, nella specificazione del nostro modello le esportazioni di beni manufatti sono state inserite come esportazioni attese per il periodo $t + 1$. È infatti coerente ritenere che le decisioni d'importazione di beni d'investimento siano funzione dell'export manifatturiero "atteso" relativo a un anno avanti.

Talvolta il ricorso a sistemi d'aspettative di questo tipo può però introdurre meccanismi di distorsione e falsare la significatività dei risultati. A tale riguardo ci è sembrato interessante stimare la nostra funzione riferendola alle esportazioni al tempo t invece che alle esportazioni attese, facendo l'ipotesi che le aspettative di crescita relative a un anno o due avanti fossero già implicitamente contenute nelle esportazioni al tempo t .

Come si può facilmente osservare esaminando la tabella 3.4, i risultati cui si è giunti sulla base di queste ipotesi non si discostano molto da quelli ottenuti precedentemente, confermando la correttezza del ricorso a un sistema di aspettative di tipo adattivo, qual è quello da noi utilizzato.

4. *Valutazione dei risultati di aggregazione in gruppi*

a) PVS asiatici

Il gruppo dei trenta PVS è stato suddiviso in due regioni mutualmente escludentesi, la prima formata da tredici PVS asiatici dalle caratteristiche molto diverse quali Bangladesh, Corea del Sud, Cina, Sri-Lanka e India. Il fine puramente euristico è di indicare quali diversi *patterns* di comportamento commerciale possono presentarsi in differenti categorie di Paesi.

I risultati delle regressioni riportati nella tabella 3.5, suggeriscono che già nel corso degli anni Settanta si sono verificate alcune modifiche nel comportamento all'import dei Paesi appartenenti all'area asiatica. L'elasticità delle importazioni al reddito pro-capite è positiva e superiore all'unità, mostrando, come atteso, che in questi Paesi una maggior richiesta di beni capitali si accompagna a un più elevato livello del pro-

Tabella 3.5 Risultati delle regressioni per i paesi asiatici relativi ai tre periodi in esame.

Variabile dipendente	Costante	lnYPC	lnPOP	lnDEBT	DUMMY	LnXt + 1
1. LnM73-74	-6,132 (-2,27)	1,669 (4,90)	0,534 (2,67)			
$R^2 = 0,73$	Radj = 0,68					
F = 13,87	DW = 2,23	CD = 28,1				
2. LnM78-79	-0,565 (-0,375)	1,018 (5,64)	0,291 (2,44)			
$R^2 = 0,79$	Radj = 0,76					
F = 19,61	DW = 1,74	CD = 24,60				
3.a LnM83-84	-5,915 (-4,917)	1,491 (11,95)	0,731 (9,172)	0,148 (1,57)	-0,0001 (-0,001)	
$R^2 = 0,95$	Radj = 0,94					
F = 47,0	DW = 2,8	CD = 40,14				
3.b	-5,915 (-4,917)	1,491 (11,95)	0,731 (9,172)	0,148 (1,57)		
$R^2 = 0,95$	Radj = 0,94					
F = 70,54	DW = 1,94	CD = 40,14				

dotto. Ma, mentre nel primo periodo il valore è pari a 1,669, questo diminuisce sensibilmente, scendendo a 1,018 nel secondo periodo, in seguito alla crisi petrolifera del 1973-74.

Anche l'elasticità delle importazioni alla dimensione demografica del PVS diminuisce in modo considerevole, passando da 0,534 nel 1973-74 a 0,291 negli anni 1978-79.

Nell'equazione relativa al periodo più recente, a un incremento della variabile reddito pro-capite (elasticità pari a 1,49) si accompagna una maggior significatività dell'indicatore sull'indebitamento che, contrariamente alle aspettative, mostra un coefficiente positivo.

Questo ci induce a ritenere che i PVS asiatici abbiano reagito con relativa efficacia all'inasprirsi del problema del rimborso del debito e della sua ristrutturazione, e che negli anni Ottanta non siano stati costretti a una riduzione delle importazioni per far fronte alle necessità del servizio. Addirittura quest'ultimo fattore sembra aver indotto i PVS ad accrescere le proprie importazioni per incrementare l'export.

Ciò è tanto più vero se si pensa che le importazioni prese in considerazione riguardano i beni d'investimento e che questi svolgono un ruolo cruciale per le esportazioni manifatturiere dei PVS.

Nella tabella 3.5 sono riportati i risultati di due diverse interpretazioni relative all'andamento del terzo periodo. Nella prima equazione (3.a) la variabile *dummy*, contenente informazioni sulla ristrutturazione del debito, non risulta significativa e viene quindi esclusa nella seconda equazione (3.b). I valori sia per i coefficienti, sia per i tests statistici rimangono sostanzialmente immutati: questo è comprensibile se si osserva la bassissima significatività della *dummy*, e se si pensa che, dei 13 Paesi dell'area asiatica considerati, solamente tre (Filippine, India e Pakistan) hanno proceduto a una ristrutturazione del proprio debito.

Le esportazioni di beni manufatti verso il mondo al tempo t , e quelle attese al tempo $t+1$, non risultano mai significative in contrasto con quanto si è verificato a livello aggregato. Questo risultato è particolarmente interessante in quanto potrebbe indicare che l'import di beni d'investimento razionalizza la struttura produttiva dei PVS, rendendo più competitive le loro esportazioni; non necessariamente però per il singolo PVS che può importare beni strumentali utilizzati sia esclusivamente dai settori esportatori, sia per rendere più competitivi tutti i settori, indipendentemente dalla provenienza della domanda (è quest'ultimo il caso dei NICs).

b) PVS latino-americani

La seconda regione di PVS presi in considerazione è costituita da tredici PVS latino-americani. Il fine, come accennato precedentemente, è quello di individuare differenti *patterns* di comportamento all'import nei diversi gruppi di Paesi, in relazione alle variabili di dimensione, di crescita, di esportazioni di beni manufatti, di fase di industrializzazione e di indebitamento.

I risultati delle regressioni, riportati nella tabella 3.6, presentano alcuni elementi peculiari e si differenziano in parte dalle tendenze riscontrate precedentemente. La tabella è stata divisa in due sezioni, poiché per il periodo 1983-84 interviene per la prima volta in modo significativo, nella spiegazione dei flussi d'import, l'indicatore riguardante la fase di industrializzazione, mentre al contempo non risulta significativo il reddito pro-capite.

Nel primo periodo, 1973-74, in aggiunta alla popolazione che mostra un coefficiente prossimo all'unità (pari a 1,071), interviene in modo significativo l'indicatore di indebitamento con coefficiente uguale a -0,640. A prima vista può sorprendere di osservare un segno negativo

Tabella 3.6 Risultati delle regressioni per i paesi latino-americani relativi ai tre periodi in esame.

Variabile dipendente	Costante	lnYPC	lnPOP	lnDEBT	DUMMY	LnXt + 1
1. LnM73-74	-4,65 (-6,09)		1,071 (7,93)	-0,640 (2,07)		
R ² = 0,87 Radj = 0,85 F = 31,47 DW = 2,77 CD = 11,02						
2. LnM78-79	-4,620 (-1,63)	1,248 (3,21)	0,840 (7,10)			
R ² = 0,87 Radj = 0,86 F = 30,62 DW = 1,59 CD = 45,12						
Variabile dipendente	Costante	lnSGDP	lnPOP	lnDEBT	DUMMY	LnXt + 1
3.a LnM83-84	-19,039 (-2,25)	5,66 (2,63)	0,97 (8,10)	0,411 (1,19)	-0,212 (-2,02)	
R ² = 0,94 Radj = 0,91 F = 29,1 DW = 2,83 CD = 19,50						
3.b	-14,259 (-1,87)	4,686 (2,29)	1,024 (8,72)		-0,168 (-1,67)	
R ² = 0,93 Radj = 0,91 F = 36,46 DW = 2,73 CD = 158,9						

per questa variabile negli anni Settanta, ma se ne può intendere appieno il significato se si considera che in quegli anni i governi dei Paesi latino-americani hanno utilizzato i capitali stranieri per sostenere le industrie manifatturiere, proteggendole con barriere all'import e sussidiando i loro costi attraverso contenuti tassi di interesse e sopravvalutati tassi di cambio. L'effetto principale di queste misure è stato di aumentare il consumo e incoraggiare i produttori locali a concentrarsi sui mercati interni, riducendo le esportazioni e le relative importazioni di beni d'investimento necessarie al loro sostentamento.

Nel secondo periodo, accanto al reddito pro-capite che presenta un valore di poco superiore all'unità (1,248), risulta significativa anche la variabile *size* che mostra un coefficiente pari a 0,840.

Infine, con riferimento al terzo periodo, nella tabella 3.6 sono ripor-

tate come sempre due equazioni: la prima (3.a), contenente sia il debito sia la *dummy*, la seconda (3.b) con la sola variabile *dummy*. Il servizio del debito mostra un coefficiente pari a $-0,168$.

L'elemento di novità, rispetto ai risultati precedenti, è costituito dalla significatività dell'indicatore riguardante la fase di industrializzazione, che sottolinea l'importanza per i Paesi latino-americani della struttura della produzione nei difficili anni Ottanta.

5. Conclusioni

Il modellino "à la Chenery", che utilizza come variabili esplicative il reddito pro-capite e la popolazione, la prima come indicatore del livello di sviluppo economico del Paese (*growth variable*) e la seconda come indicatore della dimensione del mercato interno (*size variable*), elaborato mediante l'introduzione di tre variabili eclettiche — debito, esportazioni di beni manufatti e fase di industrializzazione — ci ha permesso, da un lato, di approfondire la relazione tra il comportamento all'import di trenta PVS e alcune caratteristiche strutturali di essi; dall'altro di analizzare le diverse reazioni di questi Paesi in relazione all'indebitamento, alla fase di industrializzazione e alle esportazioni di prodotti manufatti.

I risultati dell'indagine sono numerosi e articolati: in linea generale essi possono essere ricondotti a due piani corrispondenti alla duplice finalità della ricerca: quello dell'analisi del comportamento dei PVS a livello aggregato nei tre periodi, 1973-74, 1978-79 e 1983-84, e quello del confronto tra i comportamenti all'import dei PVS appartenenti a due diverse aree economico-geografiche ben definite, quella latino-americana e quella asiatica.

Su entrambi i piani si è cercato di dare una risposta ai quesiti che ci eravamo posti all'inizio di questo studio, e cioè se:

- a) l'indebitamento dei PVS ha giocato un ruolo duale e negli anni Ottanta presenta una causalità inversa rispetto al precedente decennio;
- b) la dipendenza dalle importazioni di un PVS cresce al crescere del livello di industrializzazione e in particolare al crescere dell'importanza relativa dell'industria manifatturiera e dei servizi sul totale del prodotto interno;
- c) è possibile individuare una relazione tra le importazioni di beni d'investimento di un Paese e le sue aspettative d'export di beni manufatti, vale a dire se un Paese importa tanto più quanto più sono elevate le sue aspettative d'export.

RISULTATI OTTENUTI CONSIDERANDO TUTTI I PVS AGGREGATI

A livello aggregato si può osservare che, per tutti e tre i periodi, le caratteristiche strutturali di *size* e di *growth* del Paese risultano sempre significative nella spiegazione dei flussi di import e non mostrano sostanziali modificazioni nel corso del decennio.

L'indebitamento dei PVS non mostra una causalità inversa negli anni Ottanta rispetto agli anni Settanta, ma è interessante notare che esso *interviene a frenare le importazioni solo in seguito alla seconda crisi petrolifera, mentre non sembra aver contribuito in modo significativo alla loro espansione nel decennio precedente*, confermando in un certo senso il ruolo duale svolto da questa variabile nel periodo preso in considerazione.

Le esportazioni attese di beni manufatti svolgono un ruolo rilevante in tutti e tre i periodi nella determinazione del livello di importazioni di beni d'investimento e ci permettono di affermare che è vero che un Paese importa tanto di più quanto più sono elevate le sue aspettative d'export.

Non appare invece mai significativo, in nessuno dei tre periodi esaminati, l'indicatore riguardante la fase di industrializzazione. Non si può quindi fornire una risposta soddisfacente al secondo dei quesiti posti inizialmente, vale a dire se la dipendenza dalle importazioni di un PVS cresca o meno al crescere del livello di industrializzazione.

RISULTATI A LIVELLO DISAGGREGATO PER L'AREA ASIATICA
E PER QUELLA LATINO-AMERICANA

Analizzati per aree economico-geografiche i PVS presentano comportamenti abbastanza dissimili tra di loro e si differenziano in parte anche dalle tendenze riscontrate a livello aggregato.

Negli anni Settanta sia per i Paesi latino-americani sia per quelli asiatici risultano significative, nella spiegazione delle importazioni di beni d'investimento, le variabili riguardanti le caratteristiche strutturali della Nazione.

Per i Paesi dell'America Latina l'indebitamento, anziché contribuire a una espansione delle importazioni, sembra aver agito da elemento frenante, indicando che nei primi anni Settanta i governi locali hanno utilizzato i capitali stranieri sostanzialmente per sostenere le industrie manifatturiere, proteggendole con barriere all'import e sussidiando i loro costi. L'effetto principale è stato quello di aumentare il consumo e incoraggiare i produttori locali a concentrarsi sui mercati interni riducendo il volume degli scambi con l'estero.

Negli anni Ottanta si notano le maggiori differenze fra i due gruppi: i Paesi asiatici mostrano, contrariamente alle aspettative, una reazione di se-

gno positivo al livello dell'indebitamento. Questo ci induce a ritenere che i PVS asiatici abbiano reagito con minori traumi all'inasprirsi del problema del rimborso del debito e della sua ristrutturazione e che negli anni Ottanta non siano stati costretti a una riduzione delle importazioni per far fronte alle necessità del servizio. Addirittura quest'ultimo fattore sembra aver indotto i PVS ad accrescere le proprie importazioni per incrementare l'export. Questo è tanto più vero se si pensa che le importazioni prese in considerazione riguardano i beni d'investimento, e che questi svolgono un ruolo cruciale per le esportazioni manifatturiere dei PVS.

I Paesi latino-americani negli anni Ottanta sembrano attribuire maggior importanza alla struttura della produzione rispetto al reddito pro-capite, che non risulta mai significativo. La variabile di indebitamento, come atteso, mostra un coefficiente negativo, indicando che il servizio del debito costituisce un freno alle importazioni di questi Paesi, che infatti hanno fatto ricorso in modo consistente alla ristrutturazione del debito.

In nessuno dei due gruppi di PVS le esportazioni attese di beni manufatti intervengono in modo significativo nella spiegazione delle importazioni di beni d'investimento, contrariamente a quanto si era rilevato a livello aggregato per tutti i Paesi nel loro complesso. Questo risultato è particolarmente interessante in quanto mostra che i PVS appartenenti a ciascuna delle tre aree economiche individuate appaiono reciprocamente concorrenti e si sottraggono le esportazioni a vicenda.

Appendice

La costruzione delle serie storiche

Per ogni singolo Paese in Via di Sviluppo ($i = 1 \dots 30$) sono stati calcolati i seguenti indicatori:

X_i — *esportazioni beni manufatti*: sono state ottenute mediante l'aggregazione dei comparti SITC 5, 6, 7, 8, (FOB), (milioni di dollari Usa).

Fonte: World Bank, *World Development Report*, anni vari.

Per gli anni 1973-74, United Nation, *Monthly Bulletin of Statistics*, anni vari.

Per Cina e Taiwan: OCSE, *Foreign Trade Statistics*, anni vari, serie C.

M_i — *importazioni beni d'investimento*: ottenute aggregando i comparti SITC (Rev.2) 72, 73, 74, 77 e 87, (FOB), (milioni di dollari Usa). Per gli anni 1973-74 e per i Paesi per i quali era disponibile solo la Rev. 1, i comparti SITC utilizzati sono il 71, 72 e 86.

Fonte: United Nation, *World Trade in engineering products*, anni vari.

Per Cina e Taiwan: OCSE, *Foreign Trade Statistics*, anni vari, serie C.

Pil_i — *prodotto interno lordo*: (in milioni di dollari).

Fonte: World Bank, *World Development Report*, anni vari.

Y_i — *reddito pro-capite*: (in milioni di dollari).

Fonte: World Bank, *World Development Report*, anni vari.

Debt_i — *servizio del debito*, in percentuale sulle esportazioni di beni e servizi. Definito come la somma dei pagamenti degli interessi e il rimborso degli ammortamenti ("principal"), (in milioni di dollari).

Fonte: World Bank, *World Development Report*, anni vari.

N_i — *popolazione*, in milioni di unità.

Fonte: per gli anni 1976 e 1984, World Bank, *World Development Report*, anni vari.

S_i — *struttura della produzione*, costruito come la quota percentuale del settore industriale e dei servizi sul totale del Prodotto interno lordo al costo dei fattori di ciascun Paese.

Fonte: World Bank, *World Development Report*, anni vari.

Dummy — *accordi di ristrutturazione del debito*.

Fonte: World Bank, *World Debt Tables*, Washington, 1984-85, tabella 2, p. XVI.

Importazione dei beni d'investimento: primo periodo (1973-74).

Variabili	Numero del Paesi	Media	Deviazione standard	Somma	Minimo	Massimo
M_i (Import 1973/74)	30	678.600	655.529	20358.00	15.5000	3236.000
Y_i (Reddito pro-capite 1973/74)	30	1133.667	908.923	34010.00	110.0000	3920.000
N_i (Popolazione 1976)	30	80.633	203.363	2419.00	2.0000	977.000
$Debt_i$ (Debito 1973/74)	30	10.633	7.093	319.00	1.0000	18.750
S_i (Struttura produttiva 1976)	30	39.117	6.561	1173.50	20.5000	49.000
X_i (Export 1973/74)	30	1215.733	1404.033	36472.00	16.5000	5086.000
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil)	30	0.064	0.099	1.91	0.0031	0.468

Matrice dei coefficienti di correlazione di Pearson * (valore di "p" per un campione di 30 osservazioni)

	M_i Beni invest. 1973/74	Y_i Reddito naz. pro-capite 1973/74	N_i Popolazione 1976	$Debt_i$ Debito 1973/74	S_i Struttura Produttiva 1976	X_i Export Manufatti 1973/74	X_i/Pi_i Export in % sul Pil 1973/74
M_i (Import Beni invest. 1973/74)	1.00000	0.33284	-0.10184	-0.10298	0.51197	0.36344	0.27796
Y_i (Reddito naz. pro-capite 1973/74)	0.00000	0.0723	0.5923	0.5882	0.0038	0.0484	0.1369
N_i (Popolazione 1976)	0.33284	1.00000	-0.34021	-0.17779	0.73010	0.13316	0.41865
$Debt_i$ (Debito 1973/74)	0.0723	0.00000	0.0658	0.3473	0.0001	0.4830	0.0213
S_i (Struttura Produttiva 1976)	-0.10184	-0.34021	1.00000	-0.04518	-0.35579	0.44956	-0.15347
X_i (Export Manufatti 1973/74)	0.5923	0.0658	0.00000	0.8126	0.0537	0.0127	0.4181
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1973/74)	-0.10298	-0.17779	-0.04518	1.00000	-0.05314	-0.21530	-0.32666
$Debt_i$ (Debito 1973/74)	0.5882	0.3473	0.8126	0.00000	0.7803	0.2532	0.0781
S_i (Struttura Produttiva 1976)	0.51197	0.73010	-0.35579	-0.05314	1.00000	0.27452	0.47470
X_i (Export Manufatti 1973/74)	0.0038	0.0001	0.0537	0.7803	0.00000	0.1421	0.0080
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1973/74)	0.36344	0.13316	0.44956	-0.21530	0.27452	1.00000	0.64354
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1973/74)	0.0484	0.4830	0.0127	0.2532	0.1421	0.00000	0.0001
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1973/74)	0.27796	0.41865	-0.15347	-0.32666	0.47470	0.64354	1.00000
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1973/74)	0.1369	0.0213	0.4181	0.0781	0.0080	0.0001	0.00000

* Ogni elemento della matrice è composto di due valori: il primo indica il valore del coefficiente di corrispondenza, il secondo la probabilità che tale coefficiente sia uguale a zero.

Importazione dei beni d'investimento: secondo periodo (1978-79).

Variabili	Numero dei Paesi	Media	Deviazione standard	Somma	Minimo	Massimo
M_i (Import 1978/79)	30	1428.817	1219.658	42864.50	97.50000	3882.50
Y_i (Reddito pro-capite 1978/79)	30	1501.750	1100.830	45052.50	90.00000	2803.00
N_i (Popolazione 1976)	30	80.633	203.363	2419.00	2.00000	977.00
S_i (Debito 1978/79)	30	13.990	12.646	110.50	1.00000	62.00
S_i (Struttura produttiva 1976)	30	39.117	6.561	1173.50	20.50000	49.00
X_i (Export 1978/79)	30	3050.483	4319.224	91514.50	28.00000	15514.50
X_i/P_i (Export in % sul Pil)	30	0.110	0.184	3.29	0.00403	0.73

Matrice dei coefficienti di correlazione di Pearson * (valore di "p" per un campione di 30 osservazioni)

	M_i Import Beni invest. 1978/79	Y_i Reddito naz. pro-capite 1978/79	N_i Popolazione 1976	S_i Debito 1978/79	S_i Struttura Produttiva 1976	X_i Export Manufatti 1978/79	X_i/P_i Export in % sul Pil 1978/79
M_i (Import Beni invest. 1978/79)	1.00000	0.43632	-0.07849	0.03071	0.50199	0.44468	0.38372
Y_i (Reddito naz. pro-capite 1978/79)	0.0000	0.0159	0.6801	0.8720	0.0047	0.0138	0.0363
N_i (Popolazione 1976)	0.43632	1.00000	-0.37552	-0.10488	0.77783	0.15239	0.53589
S_i (Debito 1978/79)	0.0159	0.0000	0.0409	0.5812	0.0001	0.4214	0.0023
S_i (Struttura Produttiva 1976)	-0.07849	-0.37552	1.00000	-0.16013	-0.35579	0.39563	-0.13118
X_i (Export Manufatti 1978/79)	0.6801	0.0409	0.0000	0.3980	0.0537	0.0305	0.4896
X_i/P_i (Export in % sul Pil 1978/79)	0.03071	-0.10488	-0.16013	1.00000	0.22305	-0.29030	-0.36205
	0.8720	0.5812	0.3980	0.0000	0.2361	0.1196	0.0493
	0.50199	0.77783	-0.35579	0.22305	1.00000	0.20866	0.43809
	0.0047	0.0001	0.0537	0.2361	0.0000	0.2685	0.0155
	0.44468	0.15239	0.39563	-0.29037	0.20866	1.00000	0.61279
	0.0138	0.4214	0.0305	0.1196	0.2685	0.0000	0.0003
	0.38372	0.53589	-0.13118	-0.36205	0.43809	0.61279	1.00000
	0.0363	0.0023	0.4896	0.0493	0.0155	0.0003	0.0000

* Ogni elemento della matrice è composto di due valori: il primo indica il valore del coefficiente di corrispondenza, il secondo la probabilità che tale coefficiente sia uguale a zero.

Importazione dei beni d'investimento: terzo periodo (1983-84).

Variabili	Numero dei Paesi	Media	Deviazione standard	Somma	Minimo	Massimo
M_i (Import 1983/84)	30	1395,983	1218,37	41879,5	42.0000	4077,50
Y_i (Reddito pro-capite 1983/84)	30	1993,050	1684,90	59791,5	130.0000	6952,00
N_i (Popolazione 1984)	30	91,867	223,37	2756,0	2.0000	1029,00
Deb_i (Debito 1983/84)	30	17,150	10,37	514,5	1.0000	4,00
S_i (Struttura produttiva 1984)	30	41,450	5,48	1243,5	25.5000	50,00
X_i (Export 1983/84)	30	7657,933	16434,99	229738,0	42.5000	85735,50
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil)	30	0,137	0,20	4,1	0,0069	0,79

Matrice dei coefficienti di correlazione di Pearson * (valore di "p" per un campione di 30 osservazioni)

	M_i Import Beni invest. 1983/84	Y_i Reddito naz. pro-capite 1983/84	N_i Popolazione 1984	Deb_i Debito 1983/84	S_i Struttura Produttiva 1984	X_i Export Manufatti 1983/84	X_i/Pi_i Export % sul Pil 1983/84
M_i (Import Beni invest. 1983/84)	1.00000	0.35918	0.19222	-0.45212	0.19436	0.46451	0.61442
Y_i (Reddito naz. pro-capite 1983/84)	0.00000	1.00000	0.30889	0.0121	0.3034	0.0097	0.0003
N_i (Popolazione 1984)	0.35918	1.00000	-0.34141	-0.26988	0.72941	0.03389	0.70681
Deb_i (Debito 1983/84)	0.0513	0.0000	0.0648	0.1492	0.0001	0.85389	0.0001
S_i (Struttura Produttiva 1984)	0.19222	-0.34141	1.00000	-0.28571	-0.51511	0.70846	0.02652
X_i (Export Manufatti 1983/84)	0.30889	0.0648	0.0000	0.1259	0.0036	0.0001	0.8894
X_i/Pi_i (Export in % sul Pil 1983/84)	-0.45212	-0.26988	-0.28571	1.00000	0.09256	-0.45482	-0.35062
	0.0121	0.1492	0.1259	0.0000	0.6266	0.0116	0.0016
	0.19436	0.72941	-0.51511	0.09256	1.00000	-0.14722	0.36795
	0.3034	0.0001	0.0036	0.6266	0.0000	0.4375	0.0454
	0.03389	0.03389	0.70846	-0.45482	-0.14722	1.00000	0.48583
	0.0097	0.85389	0.0001	0.0116	0.4375	0.0000	0.0065
	0.61442	0.70681	0.02652	-0.35062	0.36795	0.48583	1.00000
	0.0003	0.0001	0.8894	0.0016	0.0454	0.0065	0.0000

* Ogni elemento della matrice è composto di due valori: il primo indica il valore del coefficiente di corrispondenza, il secondo la probabilità che tale coefficiente sia uguale a zero.

Bibliografia

- Anderberg, M., *Cluster Analysis for Application*, New York, Academic Press, 1973.
- Amsden, A.H., "The Industry Characteristics of Intra-Third World Trade in Manufactures", in *Economic Development and Cultural Change*, n. 29, 1986.
- Id., "The Direction of Trade, Past and Present, and the Learning Effects of Exports to Different Directions", in *Journal of Development Economics*, n. 23, 1984, pp. 354-59.
- Arnold, S.J., "A Test for Cluster", in *Journal of Marketing Research*, n. 16, 1979, p. 545-51.
- Balassa, B., *Trade Liberalization among Industrial Countries*, New York, McGraw-Hill, 1967.
- Id., *The Structure of Protection in Developing Countries*, Baltimora, Johns Hopkins University Press, 1971.
- Id., *Development Strategies in Semi-Industrialized Countries*, Baltimora, Johns Hopkins University Press, 1972.
- Id., "Japan's Trade Policies", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 122, 1986, pp. 744-89.
- Baldwin, E., *Foreign Trade Regimes and Economic Development: the Philippines*, New York, Columbia University Press, 1976.
- Baldwin, E. e Bhagwati, J., "Liberalization Attempts and Consequences: the Philippines", in *National Bureau of Economic Research*, 1980.
- Barker, T.S., "International Trade and Economic Growth: an Alternative to the Neoclassical Approach", in *Cambridge Journal of Economics*, n. 1, giugno 1977, pp. 153-72.
- Belsley, D.A., Kuh, E. e Welsch, R.E., *Regression Diagnostics*, New York, John Wiley & Son, 1980.

- Bhagwati, J., *Foreign Trade Regime and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes*, Lexington, Ballinger - National Bureau of Economic Research, 1978.
- Id., "The Generalized Theory of Distorsion and Welfare", in Bhagwati, J. e Jones, R., *Trade Balance of Payments and Growth*, Amsterdam, North-Holland, 1978.
- Binder, D.A., "Approximations to Bayesian Clustering Rules", in *Biometrika*, n. 65, 1981, pp. 31-38.
- Bond, M., "Export Demand and Supply for Groups of Non-Oil Developing Countries", in *I.M.F. Staff Papers*, 1985.
- Box, G. e Jenkins, G., *Time Series Analysis: Forecasting and Control*, San Francisco, Holden-Day, 1970.
- Chenery, H.B., "Patterns of Industrial Growth", in *American Economic Review*, n. 50, 1960, pp. 624-54.
- Id., "Comparative Advantage and Development Policy", in *American Economic Review*, n. 51, 1961.
- Chenery, H.B. e Keesing, D.B., "The Changing Composition of Developing Country Exports", in *World Bank Staff Working Paper*, n. 314, 1979.
- Chenery, H.B. e Syrquin, M., *Patterns of Development 1950-1970*, London, Oxford University Press, 1974.
- Derek, T. e Healey, T., *Integration Schemes among Developing Countries: a Survey*, Hobart, 1977.
- Dykema, E.R., "No View without a Viewpoint", in *World Development*, 1986.
- Everitt, B.S., *Cluster Analysis*, London, Heinemann Educational Books, 1978, 1980².
- Goldfield, S.M. e Quandt, R.E., *Non linear Methods in Econometrics*, Amsterdam, North-Holland, 1985.
- Gower, D., "Generalized Procrustes Analysis", in *Psychometrika*, 1975.
- Havrylyshyn, Oli, "The Direction of Developing Country Trade: Empirical Evidence of Differencies between South-South or South-North Trade?", relazione al convegno "South-South or South-North Trade?", Bruxelles.
- Havrylyshyn, Oli e Wolf, Martin, "Trade among Developing Countries: Theory, Policy Issues and Principal Trends", in *World Bank Staff Working Paper*, n. 479, 1981.
- Healey, D.T., *Integration Schemes among Developing Countries: a Survey*, Hobart, 1977.
- Helg, Rodolfo e Onida, Fabrizio, "Analisi cross sector sull'Italia", in F. Onida (a cura di), *Innovazione, competitività e vincolo energetico*, Bologna, Il Mulino, 1985.
- Hendry, D.F., "Stochastic Specification in an Aggregate Demand Model of the United Kingdom", in *Econometrica*, n. 42, maggio 1974, pp. 559-73.
- Id., "Predictive Failure and Econometric Modelling: the Transaction Demand for Money", in Ormerod, P. (a cura di), *Modelling the Economy*, London, Heinemann Educational Books, 1980.

- Id., "Econometric Modelling: the Consumption Function in Retrospect", in *Scottish Journal of Political Economy*, n. 3, novembre 1983, pp. 193-220.
- Hughes, J.K., "A Methodological Note", in *Economic Policy*, New York, Cambridge University Press, 1980.
- Kenen, P., *Handbook of International Economics*, Amsterdam, North-Holland, 1975.
- Id., *International Trade and Finance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1975.
- Kierzkowsky, H. (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1982.
- Krueger, Anne, *Foreign Trade Regimes and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences*, Cambridge (Mass.), Ballinger, 1978.
- Id., "Alternative Trade Strategies and Employment in LDC's", in *American Economic Review*, n. 68, maggio 1978.
- Krugman, Paul, "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade", in *American Economic Review*, n. 70, 1980.
- Kuh, E. e Welsh, R.E., *Regression Diagnostics: Identifying Influential Data and Source of Collinearity*, New York, Wiley & Son, 1980.
- Lancaster, Kevin J., "Intra-Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition", in *Journal of International Economics*, n. 10, 1980, pp. 151-75.
- Leamer, Edward, *Quantitative International Economics*, Boston, Allyn & Bacon, 1970.
- Leontief, Wassili W., "Domestic Production and Foreign Trade: the American Capital Position Re-examined", in *Proceeding of the American Philosophical Society*, n. 9, 1953.
- Id., "Factor Propositions and the Structure of American Trade: Further Theoretical and Empirical Analysis", in *Review of Economics and Statistics*, n. 38, novembre 1956, pp. 386 e sgg.
- Lewis, Arthur W., "The Slowing down of the Engine of Growth", in *American Economic Review*, n. 70, settembre 1980, pp. 555-64.
- Leti, G., *Distanze e indici statistici*, Roma, La Goliardica, 1979.
- Linder, S.B., *An Essay on Trade and Transformation*, Stockolm, Almqvist and Wicksell, 1961.
- Maizel, A., *Industrial Growth and World Trade*, Cambridge, Cambridge University Press, 1963.
- Meier, D., *Leading Issues in Economic Development*, Stanford, Stanford University Press, 1984.
- Michaely, M., "Export and Growth: an Empirical Investigation", in *Journal of Development Economics*, n. 4, marzo 1977, pp. 49-53.
- Id., "The Terms of Trade between Poor and Rich Nations", in *Hoover Institution Working Paper*, 1982.
- Modiano, Piero e Onida, Fabrizio, "Un'analisi disaggregata delle funzioni di domanda d'export dell'Italia e dei principali Paesi", in *Ricerca sui modelli per la politica economica*, Banca d'Italia, 1983.

- Myrdal, G., *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*, New York, Pantheon, 1968.
- Ocampo, J.A., "New Developments in Trade Theory and LDC's", in *Journal of Development Economics*, n. 4, marzo 1985, pp. 129-71.
- Rhombert, R., "Transmission of Business Fluctuation from Developed to Developing Countries", in *I.M.F. Staff Paper*, marzo 1968, pp. 1-29.
- Stewart, Frances, "Recent Theories of International Trade: Some Implication for the South", in *Oxford University Working Paper*, 1982.
- Id., "The Direction of International Trade: Gains and Losses for the Third World", in Helleiner, G.K. (a cura di), *A World Divided*, Cambridge, Cambridge University Press, 1976.
- Id., "Monopolistic Competition and International Trade", in Kierzkowsky, H. (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1982.
- Taylor, L. e McCarthy, F.D., "Trade Patterns in Developing Countries", in *World Bank Working Paper*, n. 642, 1984.
- Todaro, M., *Economic Development in the Third World*, New York, Longman, 1986³.
- UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, Ginevra, 1982.
- Viner, Jacob R., *The Custom Unione Issue*, New York, 1950.
- World Bank, *World Development Report*, New York, Oxford University Press, 1983-86.
- World Bank, *World Debt Tables*, New York, Oxford University Press, 1983-86.

Enrico Colombatto

IL COMMERCIO ESTERO E LE POLITICHE DI SVILUPPO PER I PVS

I. Il commercio estero in economie in via di sviluppo

1. *Introduzione*

L'analisi dell'evoluzione dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS) nel corso degli ultimi tre decenni è stata imperniata su due idee fondamentali. Per un verso si riteneva di potere individuare nel settore manifatturiero le maggiori opportunità per accrescere la produttività delle risorse impiegate e dunque il prodotto interno lordo. In secondo luogo, a questo stesso comparto venivano attribuite anche le maggiori occasioni di sviluppo commerciale, a sua volta foriero di maggiore produttività, nonché capace di attivare risorse inutilizzate.

Come è noto, in molti casi le attese e le speranze riposte in politiche di industrializzazione accelerata sono andate deluse. Ciò sia perché tali politiche sono state realizzate solo in parte, con forzature e inefficienze; sia perché — anche quando portate a termine nella loro interezza — esse non sempre hanno dato risultati pari alle attese.

Ciò nondimeno, per quanto il riesame delle teorie dello sviluppo alla luce dei successi e degli insuccessi finora registratisi non manchi oggi di nuovi e interessanti spunti di discussione, nelle pagine che seguono l'accento è posto su altri temi. Ciò non solo perché una letteratura ormai vastissima ha dimostrato la superiorità di analisi relative a singoli paesi o al più di considerazioni per singole aree rispetto ai tentativi di generalizzazione; ma anche perché sembra manifestarsi con particolare evidenza la ricchezza euristica offerta da analisi di tipo parziale, le quali peraltro non escludono estensioni a eventuali effetti indiretti e/o di retroazione con conseguenze di carattere più generale.

In questa luce, e con riferimento agli aspetti di natura commerciale,

è quindi nostra intenzione approfondire non soltanto gli aspetti teorici dell'interazione fra commercio e sviluppo nei PVS; ma anche — e soprattutto — analizzare (I) a quali condizioni i flussi di commercio internazionale di un PVS possono costituire variabili di traino per la crescita di quel paese e/o (II) a quali condizioni tali flussi sono invece solo strumentali affinché il processo di sviluppo abbia luogo grazie a meccanismi di altra natura (per esempio, consentendo la crescita legata alle importazioni finanziabili con gli introiti valutari da export).

Naturalmente non tutti i flussi sono uguali, dal momento che essi variano sia per la natura dei beni (che possono essere omogenei o differenziati), sia per la natura dei mercati (che possono presentare caratteristiche concorrenziali, di concorrenza monopolistica chamberliniana, di oligopolio naturale¹). L'analisi proposta nei paragrafi che seguono verte per l'appunto sulla discussione di dette ipotesi e dei criteri di scelta che possono guidare le autorità di politica economica dei PVS nell'adozione delle strategie di specializzazione commerciale.

2. Il caso generale

I termini generali dell'analisi sono qui illustrati con l'aiuto di un semplice schema, alla cui descrizione e discussione è dedicato questo paragrafo².

Per qualunque flusso di beni esportati X , gli introiti generati dal soddisfacimento della domanda estera sono destinati per una parte all'acquisto dei beni di investimento necessari per la stessa produzione di X , e per la parte rimanente all'acquisto di beni intermedi e alla remunerazione dei fattori produttivi primari. Di conseguenza, ai fini dello sviluppo del PVS in oggetto, il ruolo delle esportazioni è legato a tre categorie di variabili:

- (I) il grado di dipendenza diretta dall'estero del settore "beni di esportazione";
- (II) il livello delle remunerazioni "competitive"³ dei fattori impiegati nella produzione dei beni esportati e la propensione marginale all'importazione relativa a tali remunerazioni;
- (III) il costo-opportunità dei fattori.

¹ Cfr. A. Shaked e J. Sutton, "Natural Oligopolies and International Trade", in H. Kierzkowski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, pp. 34-50.

² Le variabili oggetto di questo paragrafo sono da intendersi sempre relative alla popolazione; per esempio X (esportazioni) sono le esportazioni pro-capite.

³ Per remunerazioni competitive si intendono le remunerazioni necessarie per avere costi di produzione non superiori al prezzo del bene sui mercati internazionali.

Si definisca ora la produzione interna reale Y come somma dell'assorbimento interno e della domanda estera netta:

$$Y = A + (X - M)$$

Si supponga inoltre che l'assorbimento interno reale A sia funzione di Y , che le esportazioni X (anch'esse definite in relazione al livello generale dei prezzi interni) siano esogene e che le importazioni M siano dovute per una parte $M1$ all'assorbimento (cioè $M1 = M1(A)$), e per una parte $M2$ alle esportazioni (in quest'ultimo caso come input diretti di produzione: $M2 = M2(X)$). Si avrà pertanto

$$Y = A(Y) + X - M1(A(Y)) - M2(X) \quad [1]$$

con

$$\frac{dY}{dX} = \frac{1 - (dM2/dX)}{1 - (dA/dY) (1 - dM1/dA)} \quad [1a]$$

Occorre poi considerare il vincolo costituito dalla disponibilità interna di risorse produttive, le quali possono essere impiegate nel settore esportatore ($R1$) o nei comparti rimanenti ($R2$), tali per cui

$$R1 + R2 \leq R \quad [2]$$

ove R indica l'offerta di fattori, per il momento ipotizzata costante, mentre $R1$ e $R2$ definiscono le funzioni di domanda dei fattori di produzione, tali per cui:

$$R1 = f(X)$$

e

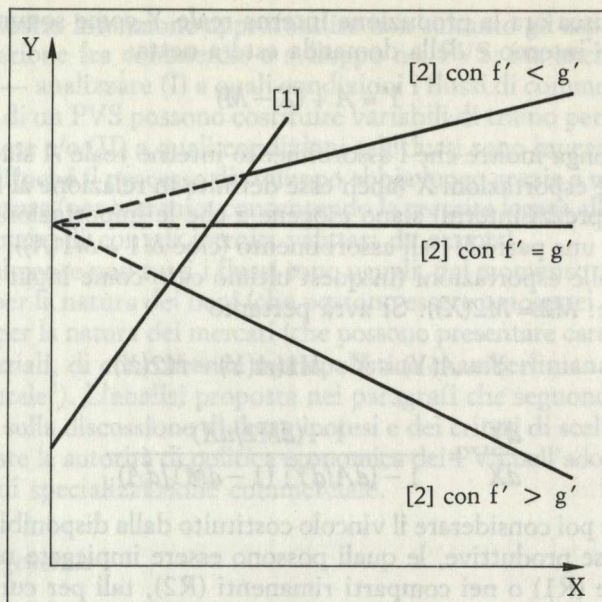
$$R2 = g(Y - X)$$

In presenza di un vincolo di pieno impiego dei fattori si avrà allora

$$\frac{dY}{dX} = \frac{dg/d(Y-X) - df/dX}{dg/d(Y-X)} = 1 - \frac{f'(X)}{g'(Y-X)}$$

L'esposizione grafica dei risultati così ottenuti offre alcune interessanti indicazioni in merito ai punti (I) e (II) menzionati nel paragrafo introduttivo. In particolare, nella figura 1 si osserva come il coefficiente angolare della funzione [1] sia sempre positivo, mentre il coefficiente angolare del vincolo di risorse possa variare di segno a seconda delle produttività marginali fattoriali nei due settori in cui si è suddivisa l'economia del PVS in oggetto.

Figura 1.



Di conseguenza si avrà che:

- (a) in presenza di risorse interne inutilizzate (cioè *all'interno della frontiera* [2]) le esportazioni non solo consentiranno di finanziare l'acquisto di beni dall'estero, ma eserciteranno sempre una funzione di traino per il PVS (la propensione marginale all'import propria delle esportazioni e la propensione marginale all'assorbimento interno propria del reddito sono entrambe inferiori all'unità);
- (b) se invece le risorse interne sono utilizzate pienamente (si è cioè *sulla frontiera* produttiva [2]), l'attività di esportazione, sempre in qualità di "traino dello sviluppo" è:
 - (b1) auspicabile se la produttività marginale delle risorse interne nel settore esportatore è superiore a quella degli altri settori ($f' < g'$);
 - (b2) indifferente se le produttività marginali nei due raggruppamenti sono uguali ($f' = g'$);
 - (b3) controproducente se la produttività marginale delle risorse interne impiegate nel settore esportatore è inferiore a quella degli altri settori ($f' > g'$).

Si introduca ora un vincolo di bilancia commerciale, importante sotto due punti di vista. Per un verso perché esso potrebbe impedire l'av-

vio stesso del processo di crescita trainata dalle esportazioni, a causa della propensione diretta e indiretta di queste ultime rispetto all'import. Per contro, ed è questo il secondo aspetto, la crescita trainata da export potrebbe consentire un'attenuazione del vincolo estero, e quindi ulteriori spazi per processi di crescita di origine diversa.

La rilevazione del primo aspetto, cioè della spinta iniziale alla crescita, risulta agevole applicando lo schema qui proposto. Con riferimento alla notazione già descritta, si avrà infatti la condizione di equilibrio:

$$X = M1(A(Y)) - M2(X) - 0 \quad [3]$$

da cui

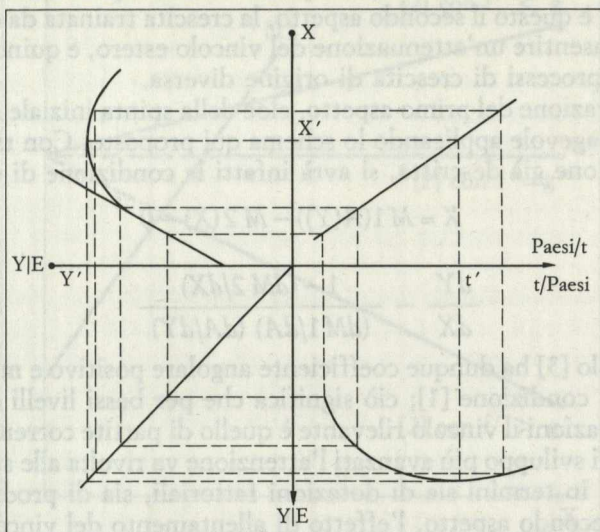
$$\frac{dY}{dX} = \frac{1 - (dM2/dX)}{(dM1/dA)(dA/dY)} \quad [3a]$$

Il vincolo [3] ha dunque coefficiente angolare positivo e maggiore rispetto alla condizione [1]; ciò significa che per bassi livelli di reddito e di esportazioni il vincolo rilevante è quello di partite correnti, mentre per stadi di sviluppo più avanzati l'attenzione va rivolta alle strozzature di offerta, in termini sia di dotazioni fattoriali, sia di produttività.

Per il secondo aspetto, l'effetto di allentamento del vincolo estero, occorre invece un ampliamento dello schema. Si consideri a questo scopo la figura 2. Il settore I descrive le esportazioni di un PVS. Ogni paese in un dato istante potrà pertanto essere identificato come un punto sull'asse delle ascisse, con le sue esportazioni definite sull'asse delle ordinate; alternativamente, ogni punto sull'asse delle ordinate può anche descrivere le quantità esportate da un unico paese in diversi momenti temporali, ognuno dei quali descritto sull'asse delle ascisse. Il settore II invece raffigura le relazioni già identificate come [1] e [2] nella figura 1: la relazione esportazioni-reddito e il vincolo di risorse. Per agevolare l'esposizione grafica, il moltiplicatore dell'export è stato ipotizzato costante⁴, mentre la rappresentazione grafica della famiglia dei vincoli di risorse, ognuno dei quali corrispondente a una classe tipologica di paesi, è stata ridotta a una sola funzione corrispondente a quella di un PVS-tipo, la quale sintetizza le tre diverse possibilità di inclinazione in corrispondenza di tre intervalli diversi di X . Il settore IV, infine, illustra le diverse possibilità di evoluzione del reddito attraverso il tempo — o per paese, se si introduce l'intera famiglia dei vincoli nel quadrante II (un vincolo per ogni paese) — per effetto delle esportazioni.

⁴ Si noti che il livello di reddito indicato nel grafico esprime la sola componente di export. Formalmente, si avrà in generale $Y = Y(E, X)$ ove X ed E sono, rispettivamente, le esportazioni e le altre componenti esogene della domanda; nel grafico si ha invece $Y = Y(E_0, X)$.

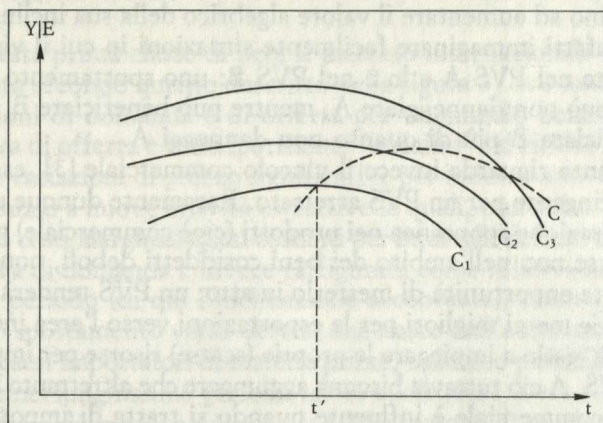
Figura 2.



Queste ultime comprendono — come si è detto — un effetto di traino e un effetto di finanziamento dell'import. Il primo è descritto nel grafico con movimenti lungo singole curve (cfr. quella descritta per un singolo paese nel settore IV della figura 2), senza considerare che al variare delle esportazioni (ferme restando le ipotesi di prezzo formulate in precedenza) variano anche le opportunità di import consentite dal vincolo di bilancia commerciale. Il secondo è invece compreso nella figura 2.1, simile al quadrante IV della figura 2 nell'ipotesi di t (tempo) variabile e di un singolo paese, ove i passaggi da una curva C_i all'altra riflettono la condizione di invarianza del saldo commerciale.

Nell'esempio proposto in figura 2, in particolare, data la funzione dell'export indicata nel quadrante I, si osserva che l'esportazione ha una funzione di traino per $X < X'$. Per $X = X'$ la funzione di traino è stabile, mentre per $X > X'$ la funzione di traino si indebolisce (per $Y < Y'$). Tuttavia, come si è detto, l'ipotesi di saldo commerciale costante provoca un "salto" da una curva di reddito all'altra (fig. 2.1), con un sentiero di espansione C tanto più ripido, quanto maggiore sarà la crescita delle importazioni che le nuove esportazioni consentono, e quanto maggiore sarà l'impatto di queste sulla crescita del reddito del PVS in esa-

Figura 2.1.



me. Tale sentiero può dunque avere una inclinazione favorevole, cioè di sviluppo crescente, anche per $t > t'$. In altre parole, data la famiglia di curve C_i rappresentate nella figura 2.1 e un sentiero di espansione con derivata prima positiva in X , la quantità di export X avrà un *effetto marginale di traino (e di finanziamento) positivo* se

$$C'_i(X) > 0$$

effetto marginale di finanziamento positivo se

$$C'_i(X) < 0$$

ove l indica la curva C tale per cui

$$C(X) = C_l(X)$$

L'illustrazione di questo semplice schema analitico richiama alcuni brevi commenti, che saranno ripresi e sviluppati in paragrafi successivi.

Il primo consiste nel sottolineare come, entro certi limiti, le conclusioni ottenute per un singolo paese non differiscano sensibilmente da quelle relative a gruppi di paesi (il moltiplicatore di area sarà una somma ponderata dei moltiplicatori di singoli paesi). In particolare, la [1] per un'area economica di più PVS continuerà ad avere un comportamento simile a quello discusso in precedenza. Diverse possono invece essere le conclusioni alla luce di un'analisi che comprende anche i vin-

coli [2] e [3]. Per esempio, tendenze verso una migliore integrazione dei mercati dei fattori possono contribuire a spostare verso l'alto il vincolo [2], e perfino ad aumentare il valore algebrico della sua inclinazione. Si possono infatti immaginare facilmente situazioni in cui il vincolo non è stringente nel PVS A e lo è nel PVS B: uno spostamento di risorse da A a B può non danneggiare A, mentre può beneficiare B, o comunque beneficiare B più di quanto non danneggi A.

Per quanto riguarda invece il vincolo commerciale [3], esso è quasi sempre stringente per un PVS arretrato. Raramente dunque un processo di integrazione spontanea nei prodotti (cioè commerciale) potrà essere attuato se non nell'ambito dei beni cosiddetti deboli, nonostante la riconosciuta opportunità di metterlo in atto: un PVS tenderà a riservare le proprie merci migliori per le esportazioni verso l'area industrializzata, e sarà restio a impiegare le proprie (scarse) risorse per importazioni da altri PVS. A ciò tuttavia bisogna aggiungere che altrettanto raramente il vincolo commerciale è influente quando si tratta di impostare piani di sviluppo trainati dall'export in PVS meno arretrati. Si osservi il caso di un paese ove il vincolo di risorse [2] è importante (cioè "morde"), e il prodotto interno lordo è superiore a quello in corrispondenza del punto di intersezione fra la [1] e la [3]. In tali circostanze, infatti, nel paese in oggetto lo sviluppo trainato da export non sarebbe compreso dalla propensione a importare, ma dai rapporti di produttività: proprio per questo motivo, proposte di integrazione volte ad alterare questi ultimi, anche a costo di erodere la propria solidità commerciale, sarebbero opportune e forse anche accettabili. Per esempio, si possono immaginare accordi di integrazione fattoriale da realizzarsi attraverso trasferimenti in conto capitale, ai quali corrisponderebbe pertanto una contrazione del vincolo commerciale sovracompensato dall'allentamento del vincolo di risorse.

In altri termini, in un contesto di prezzi stabili, PVS con crescita trainata da export potranno migliorare le proprie opportunità di crescita attraverso un processo di integrazione dei fattori produttivi e di coordinamento dei saldi commerciali (nel senso indicato poc'anzi)

— al decrescere delle proprie dimensioni (il vincolo di risorse sulla produzione interna si fa più stretto);

— al decrescere del grado di monopolio sui mercati internazionali per i beni esportati (si da limitare il deterioramento delle ragioni di scambio);

— al crescere del rapporto fra le produttività marginali fattoriali nei settori X e $(Y - X)$ a fronte di incrementi nelle dotazioni fattoriali (si da ridurre le conseguenze dello spostamento del vincolo di partite correnti).

3. Le esportazioni di materie prime e di manufatti di prima trasformazione

Per questa prima classe di beni il mercato internazionale può essere immaginato secondo quanto descritto nella figura 3, ove sono illustrate le condizioni di domanda e di offerta per un singolo bene-tipo.

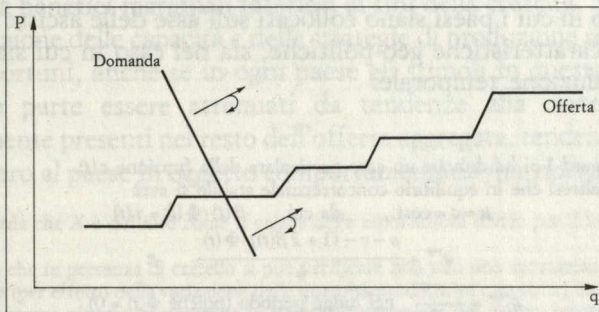
La curva di offerta è stata ipotizzata "a scalini": si ritiene infatti che occorranو variazioni di prezzo significative per indurre nuovi produttori a dare inizio a nuove attività estrattive le quali, una volta "avviate", presentano costi marginali quasi costanti per intervalli definiti di quantità.

La curva di domanda è invece raffigurata come relativamente rigida nel breve periodo (di qui l'inclinazione accentuata), mentre nel lungo periodo lo spostamento verso destra, che nasce dall'aumento dei fabbisogni dei paesi importatori di materie prime, è almeno parzialmente compensato (e nel lunghissimo periodo talora addirittura sovra-compensato) dallo sviluppo delle tecnologie per la fabbricazione di prodotti sintetici sostitutivi. L'aumento della quantità scambiata sarà quindi condizionato dalle possibilità di sostituzione "chimica" delle materie prime naturali e dall'andamento della congiuntura dei paesi importatori, oltre che — naturalmente — dall'andamento dei costi di estrazione, variabili sia per effetto dei costi marginali di estrazione crescenti (il dislivello di ogni "scalino"), sia per effetto degli sviluppi nelle tecnologie di estrazione.

Per il prosieguo della discussione può essere interessante sviluppare questi concetti formalmente. Siano

$$\begin{aligned}
 p(t) &= (a - \Phi(t)) - b \cdot q(t) + \mu(t) & a > 0, b > 0 \\
 & & a > (\Phi(t) - \mu(t)) \\
 c(t) &= c(t-1) + \beta(t) \cdot \Phi(t) + \tau(t) & \beta(t) > 0 \\
 & & \tau(t) < 0
 \end{aligned}$$

Figura 3.



ove p e c indicano — rispettivamente — la curva inversa di domanda (che per semplicità si suppone lineare nelle quantità) e la curva di offerta; $\Phi(t)$ indica l'influenza dei prezzi passati (cioè di quelli precedenti t) ai fini della domanda del periodo t ; $\mu(t)$ è la variabile di crescita tendenziale della domanda; $\tau(t)$ infine è la variabile che descrive da un lato i miglioramenti delle tecniche di estrazione, dall'altro l'effetto di esaurimento delle materie prime⁵. Si avrà pertanto, in equilibrio concorrenziale ($p(t) = c(t)$)⁶:

$$p^*(t) = \beta(t) \cdot \Phi(t) + c(t-1) + \tau(t) \quad [5]$$

$$q^*(t) = \frac{a + \mu(t) - (1 + \beta(t)) \cdot \Phi(t) - c(t-1) - \tau(t)}{b} \quad [6]$$

In equilibrio cartellizzato si avrà invece

$$\text{Ric. marg. } (t) = a - \Phi(t) - 2b \cdot q(t) + \mu(t)$$

$$\text{Costo marg. } (t) = c(t-1) + \beta(t) \cdot \Phi(t) + \tau(t)$$

da cui si ricavano la quantità e il prezzo in corrispondenza del punto di massimo profitto:

$$q^{\wedge}(t) = 1/2 q^*(t) \quad [7]$$

$$p^{\wedge}(t) = 1/2 \cdot (a - \Phi(t) + \mu(t) + p^*(t)) \quad [8]$$

I vantaggi che un PVS può trarre da una strategia di esportazione sono già stati analizzati nelle figure 2 e 2.1. I risultati esposti in quei grafici dipendevano, tra l'altro, dall'andamento della funzione di esportazione, a seconda del paese in oggetto e/o dell'evoluzione nel tempo di una singola economia. Per comodità espositiva, nella figura 2 le esportazioni erano state raffigurate con una forma lineare, indicando sull'asse delle ascisse la collocazione geo-politica o temporale del PVS in oggetto. Si tratta ora di abbandonare tale ipotesi, evidentemente inappropriata sia nel caso in cui i paesi siano collocati sull'asse delle ascisse a seconda delle loro caratteristiche geo-politiche, sia nel caso in cui sia descritta la loro evoluzione temporale.

⁵ Nella figura 3 si ha dunque un caso particolare della funzione $c(t)$.

⁶ Si noti altresì che in equilibrio concorrenziale stabile si avrà

$$p = c = \text{cost.}, \quad \text{da cui } \beta(t) \cdot \Phi(t) = \tau(t) \quad [5'']$$

$$q^{**} = \frac{a - c - (1 + 2\beta(t)) \cdot \Phi(t)}{b} \quad e \quad [6'']$$

$$q^{***} = \frac{a - c}{b} \quad \text{nel lungo periodo (poiché } \Phi(t) = 0) \quad [6''']$$

In equilibrio concorrenziale, e con riferimento alla [5] e alla [6] si avrebbe quindi, in termini di X e dato il livello dei prezzi interni π

$$X1(t) = (p^*(t) \cdot q^*(t))/\pi \quad [9]$$

In equilibrio cartellizzato si avrebbe invece

$$\begin{aligned} X2(t) &= (p^\wedge(t) \cdot q^\wedge(t))/\pi = (1/2 \cdot (a - \Phi(t) + \mu(t) + p^*(t)) \cdot (1/2 q^*(t)))/\pi = \\ &= (1/4 \cdot X1(t) + 1/4 q^*(t) \cdot (a - \Phi(t) + \mu(t)))/\pi \quad [10] \end{aligned}$$

Secondo una prima chiave di lettura, che vede idealmente allineati sull'asse delle ascisse tutti i PVS potenzialmente interessati a esportazioni di materie prime o di beni di prima trasformazione, la posizione ottima in un singolo istante è ovviamente quella che consente di massimizzare $Y|E$. Secondo quanto appena discusso, per il j -esimo paese nel t -esimo istante si tratterà pertanto di valutare cinque possibili situazioni. Se si indica con X^+ il valore⁷ di export che massimizza $Y|E$, e si applicano la [9] e la [10] al mercato del bene esportato in esame, si avrà allora che

(I) per $X2(t, j) < X1(t, j) = X^+(t, j)$ la quantità ottima è quella propria di un equilibrio concorrenziale. Scelte volte a coordinare le produzioni o a integrare i mercati potrebbero pertanto rivelarsi controproducenti: le prime perché incoraggerebbero comportamenti di cartello, inferiori rispetto a comportamenti concorrenziali; le seconde invece perché presupposto di strategie di discriminazione, con prezzi concorrenziali all'interno dell'area "integrata" (o meglio, dell'unione doganale o dell'area di libero scambio) e di cartello all'esterno, e dunque un risultato ancora inferiore a quello complessivamente concorrenziale.

(II) per $X^+(t, j) = X2(t, j) < X1(t, j)$ la quantità ottima è invece quella scambiata in una situazione di cartello⁸, poiché quella concorrenziale presenta benefici marginali inferiori ai fini della crescita. Sforzi volti all'integrazione delle capacità e delle strategie di produzione saranno pertanto opportuni, anche se in ogni paese gli stimoli in questo senso potranno in parte essere attenuati da tendenze alla cartellizzazione eventualmente presenti nel resto dell'offerta aggregata, tendenze che consentirebbero al paese in oggetto comportamenti da *free rider*. Parimenti,

⁷ Si ricorda che X è definito come il valore delle esportazioni diviso per il livello dei prezzi interni.

⁸ Si noti che in presenza di cartello si può verificare non solo uno spostamento lungo il vincolo di risorse (per effetto della variazione delle quantità prodotte ed esportate), ma anche un'alterazione nello stesso vincolo di risorse (per effetto di variazioni del prezzo relativo del bene).

saranno da considerarsi con favore accordi volti al coordinamento delle politiche sui mercati di sbocco: un cartello sarà infatti tanto più efficace, quanto maggiore sarà la capacità dei produttori di discriminare sui prezzi.

(III) per $X^+(t, j) > X1(t, j) > X2(t, j)$ la produzione è comunque inferiore a quella ottima, ma quella concorrenziale sarà preferibile a quella cartellizzata. Possono pertanto essere estesi a questo caso i commenti già esposti *sub* (I).

(IV) per $X1(t, j) > X2(t, j) > X^+(t, j)$ le produzioni sono comunque eccessive, ma la soluzione cartellizzata si presenta preferibile a quella concorrenziale. Si rimanda pertanto a quanto già detto *sub* (II) per le strategie di integrazione.

(V) per $X2(t, j) < X^+(t, j) < X1(t, j)$ occorre invece disporre di valori numerici per stabilire quale delle due forme di mercato sia preferibile.

Come si è detto, i punti (I)-(V) descrivono il comportamento puntuale (parziale) di ogni paese, a seconda della sua collocazione sull'asse delle ascisse nel primo quadrante della figura 2. Tale comportamento tuttavia non coincide necessariamente con la struttura di mercato alla fine prevalente, dal momento che non si può escludere che PVS diversi abbiano interesse a equilibri di mercato diversi (concorrenziali o di cartello). Ciò assume rilievo ai fini dell'esame del comportamento di un paese nel tempo, secondo quanto previsto dalla seconda chiave di lettura propria dello schema qui proposto, e alla quale è dedicata la parte rimanente di questo paragrafo.

Le condizioni per cui è giustificato, da parte di un PVS, uno sforzo volto all'esportazione di materie prime e di manufatti di prima trasformazione sono ovvie. Considerato un intervallo temporale (t_1-t_2) sarà infatti sufficiente che, per un dato paese, sia massimizzata la funzione

$$\int_{t_1}^{t_2} Z_i(t) \cdot \exp(-rt) dt \quad [11]$$

ove $Z_i(t)$ definisce il benessere collettivo associato a esportazioni concorrenziali ($i = 1$) o cartellizzate ($i = 2$).

Si tratterà allora di valutare quale sia la strategia ottima per un PVS. In questo senso, la configurazione di mercato desiderata può rivelarsi la stessa per ogni t compreso fra t_1 e t_2 ; in tal caso si rimanda per il commento a quanto già osservato poc'anzi (si vedano i punti (I)-(V) in questo paragrafo).

Negli altri casi si tratterà invece di analizzare se, a quali condizioni e quando, è consigliabile passare da un'offerta concorrenziale a una car-

tellizzata o viceversa. Per ottenere risposte esaurienti ai quesiti ora posti sarebbe necessario conoscere con precisione i valori assunti dalle variabili $\Phi(t)$, $\mu(t)$ e $\tau(t)$ secondo le due ipotesi — di concorrenza e di cartello; la stessa esigenza si manifesta del resto per quanto riguarda il valore dei moltiplicatori dell'export in concorrenza e in cartello (b_1 e b_2), non necessariamente uguali e non necessariamente costanti per ogni valore di $X_i(t)$.

Si ritiene tuttavia di poter proporre un'ipotesi semplificatrice, la quale consente di utilizzare ancora i risultati sinora conseguiti per approfondire i termini delle strategie commerciali PVS. Si definisca

$$H = \int_{t_1}^{t_2} (X_1(t) - X_2(t)) \cdot \exp(-rt) dt \quad [12]$$

si supponga b_1 non significativamente diverso da b_2 , e si suddivida infine l'intervallo t_1-t_2 in più sub-intervalli, all'interno dei quali sia rispettata la costanza del segno di $(X - X^+)$. Ciò è realistico se si immagina un'evoluzione commerciale PVS articolata in tre fasi distinte: una di tipo estensivo (che ha per obiettivo la progressiva diminuzione della differenza $(X^+ - X)$, una di tipo equilibrato (che ha per obiettivo la permanenza di X in prossimità di X^+), e infine una di tipo intensivo (che ha per obiettivo politiche di "rientro", per X significativamente maggiore di X^+).

Per quanto è stato ipotizzato, dunque, all'interno di ogni sub-intervallo, lo studio dell'andamento della [11] può essere completato dall'osservazione dell'andamento della [12]. Da quest'ultima si ha che

$$H > 0 \text{ se } p^*(t) > (a - \Phi(t) + \mu(t))/\beta \quad [13]$$

Si avranno pertanto situazioni diverse, a cui corrisponderanno politiche commerciali diverse.

In particolare

(A) in fase estensiva, con $X_1(t_1) > X_2(t_1)$ e $H > 0$ per ogni t compreso fra t_1 e t_2 , si avrà una strategia concorrenziale (il segnale iniziale non viene infatti smentito dall'andamento delle diverse variabili nel periodo $(t_1 - t_2)$);

(B) analogamente, sempre in fase estensiva, con $X_1(t_1) < X_2(t_1)$ e $H < 0$, per ogni t fra t_1 e t_2 i suggerimenti iniziali per una scelta di cartello risultano confermati anche successivamente a t_1 ;

(C) i casi rimanenti non consentono invece conclusioni prive di ambiguità. Se infatti le condizioni iniziali fossero $X_1(t_1) < X_2(t_1)$ e $H > 0$, le indicazioni a favore di una strategia di cartello potrebbero subire re-

visioni, e ciò anche prima del cambiamento di segno della prima disuguaglianza; lo stesso dicasi — *mutatis mutandis* — nel caso in cui $X1(t1) > X2(t1)$ e $H < 0$.

Lo stesso procedimento di analisi può essere applicato ai casi definiti come di evoluzione equilibrata e di evoluzione intensiva. In situazioni appartenenti al primo caso, l'obiettivo consiste nella stabilizzazione del flusso di export; la discussione al riguardo è allora assimilabile all'analisi puntuale di X e pertanto si rimanda alle osservazioni (I)-(V) avanzate in precedenza. In situazioni di evoluzione intensiva, infine, si imporrà comunque un'accentuazione iniziale delle caratteristiche di cartello; l'intensità e la durata di tale politica, nonché l'opportunità di un suo eventuale rovesciamento, saranno in funzione del comportamento di Φ , μ , τ .

Queste considerazioni possono essere utilizzate con profitto per un'analisi del comportamento di un PVS nel contesto delineato nel paragrafo 2.

La scelta di una strategia concorrenziale, ovviamente, non pone problemi particolari: essa fa sì che l'andamento della curva export-reddito (cfr. fig. 2.1) dipenda esclusivamente dall'andamento delle variabili $\mu(t)$ e $\tau(t)$, entrambe non controllabili dal PVS in oggetto. Piuttosto, per un PVS che opti per questa configurazione di mercato — e specialmente se si tratta di un PVS di dimensioni relativamente contenute — si potrebbe porre il problema di evitare che il mercato assuma caratteristiche non concorrenziali. Se infatti queste ultime prevalessero, allora il comportamento concorrenziale del PVS in oggetto, da un lato potrebbe essere assimilabile a quello di *free rider* involontario, e quindi beneficiare di una politica di prezzo aggressiva, senza per ciò subire restrizioni sulle quantità vendute; dall'altro però, nel medio-lungo periodo, potrebbero invece prevalere le conseguenze di una domanda in via di rapida contrazione relativa (per effetto di $\Phi(t) > 0$). L'eventuale prevalenza di quest'ultimo fenomeno potrebbe essere tale da ridurre l'importanza del vincolo di risorse nel medio-lungo periodo, e quindi ridurre anche l'opportunità di procedere a integrazioni fattoriali non transitorie, laboriose e difficili anche sotto il profilo istituzionale.

Una scelta di cartello invece porrebbe il problema del coordinamento fra i produttori, alcuni dei quali — specie se di piccole dimensioni — sarebbero sicuramente tentati da comportamenti da *free rider*. Anche in questo caso, le necessità di integrazione fattoriale di lungo periodo comunque si attenuerebbero, a causa della probabile contrazione della domanda.

Esigenze di cartello che lasciano successivamente spazio a sviluppi

di tipo concorrenziale possono essere invece giustificate proprio dall'incapacità di addivenire a soddisfacenti forme di coordinamento di produzione.

Per contro, esigenze concorrenziali potrebbero lasciare spazio a sviluppi di cartello al fine di ridurre le dimensioni di un mercato a quelle che maggiormente favoriscono accordi fattoriali, dati i vincoli di risorse interne esistenti.

4. *Le esportazioni di manufatti: le strutture di mercato*

È noto come in questi ultimi anni la letteratura sul commercio internazionale in manufatti abbia posto l'accento sulla crescente presenza di flussi intra-settoriali (detti anche orizzontali)⁹; cioè di importazioni ed esportazioni, facenti capo allo stesso paese, di prodotti appartenenti alla stessa classe merceologica oppure addirittura identici. Anzi, oggi ormai l'intra-settorialità dei flussi commerciali industriali non costituisce più un aspetto eccezionale, bensì la norma; di conseguenza, l'analisi della posizione PVS nel commercio in manufatti non può che identificarsi nell'analisi del comportamento PVS secondo quelle che a nostro avviso sono le regole del commercio intra-settoriale.

In sintesi, esse sono di tre tipi distinti.

Il primo risponde a esigenze esclusivamente geografiche. È infatti possibile che, pur prevalendo condizioni di concorrenza perfetta nel mercato dei prodotti, la produzione di un dato bene in *A* sia geograficamente più vicina ai consumatori residenti in *B* che non a quelli residenti in *A*¹⁰; e viceversa, sempre per lo stesso bene. Ciò potrebbe accadere, per esempio, quando i collegamenti sono più sviluppati fra paesi che non all'interno di singoli paesi; ma non è difficile estendere questa classe di situazioni a quella in cui in entrambi i paesi la domanda estera è privilegiata rispetto alla domanda interna (per esempio attraverso la concessione di un sussidio all'export).

Il secondo tipo riguarda invece l'interscambio orizzontale in prodotti differenziati. Solitamente in letteratura si distingue fra differenziazione orizzontale e differenziazione verticale¹¹; in entrambi i casi, tut-

⁹ Cfr. H.P. Gray, "Intra-Industry Trade: an Untidy Phenomenon", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 2, vol. 124, 1988, pp. 211-29, per una rassegna e una discussione della letteratura.

¹⁰ Cioè che i costi di trasporto per consegnare un bene prodotto in *A* ai consumatori di una località *B*, siano inferiori ai costi di trasporto, per lo stesso bene, necessari a distribuirlo in talune località di *A* (e viceversa).

¹¹ Cfr., per esempio, G. Bonanno, "Concorrenza imperfetta e differenziazione dei prodotti: una rassegna critica di recenti discussioni analitiche", in *Note economiche*, nn. 5/6, 1986, pp. 102-13.

tavia, due beni differenziati possono essere considerati, dal singolo consumatore, alla stregua di due beni distinti fino a quando presentano elasticità di sostituzione finita. In questo senso, allora, il commercio intra-settoriale diventa una sorta di convenzione, destinata a scomparire a mano a mano che si procede a misurazioni e classificazioni statistiche più accurate.

La terza categoria riguarda invece il commercio di beni uguali, cioè con elasticità di sostituzione infinita. È questo, evidentemente, il caso più interessante per l'analisi economica. La spiegazione di tale tipo di flussi è essenzialmente nella struttura non perfettamente concorrenziale dei mercati, la quale influenza i comportamenti delle imprese in due modi¹².

Per un verso, un settore ove la tecnologia consente al singolo operatore costi medi per un lungo tratto decrescenti, a fronte di una curva di domanda (d'impresa) inclinata negativamente, è un settore che tende a operare in regime di oligopolio, se non addirittura di monopolio. Pertanto, la massimizzazione del profitto suggerirà una produzione interna di settore Q' che è inferiore a quella ottimale secondo criteri di benessere collettivo in versione statica (Ramsey) Q'' . Ciò per ogni singolo paese. Naturalmente, soprattutto nel caso di oligopolio, si libera così una sorta di "terreno di conquista" ($Q'' - Q'$) a favore di eventuali operatori esteri. Questi saranno tollerati passivamente — cioè senza espansione delle vendite sul mercato interno da parte di produttori interni — a condizione che essi mantengano un ruolo marginale: cioè che le loro vendite siano significativamente inferiori a ($Q'' - Q'$).

Dato questo schema generale, è facile immaginare situazioni settoriali con produttori di beni omogenei distribuiti su più paesi, ognuno dei quali offre porzioni di domanda insoddisfatta a prezzi che consentono ancora margini positivi e non transitori per i produttori esteri. In conclusione, in ogni paese parte della produzione contribuisce a soddisfare quote di domanda estera inevasa (dando quindi vita a esportazioni); e, al tempo stesso, parte della domanda interna, non del tutto soddisfatta dai produttori interni, ricorre alle importazioni.

Per altro verso non va trascurata l'importanza dei costi di aggiustamento. Si supponga infatti che ogni produttore si trovi dinanzi a costi marginali asimmetrici fortemente crescenti; ciò può avvenire non solo a causa della politica commerciale adottata nel mercato-obiettivo (interno o estero), ma anche a causa delle caratteristiche del bene prodotto,

¹² Naturalmente, come si vedrà meglio fra breve, queste due categorie di influenze e di stimoli nei confronti di flussi intra-settoriali non sono esclusive l'una dell'altra.

che può richiedere — per esempio — la costituzione di una rete di vendita e di assistenza capillare. Si supponga ora che gli operatori formulino i propri piani di produzione con riferimento a date ipotesi di evoluzione della domanda di settore. Se in un secondo tempo, invece, le attese si alterano, e/o aumentano le variabilità delle stime sui singoli mercati, allora in presenza di costi di aggiustamento (e quindi anche di costi fissi non recuperabili o recuperabili solo in parte), sarà in media privilegiata una diminuzione tendenziale della capacità produttiva e/o una diversificazione del rischio con una redistribuzione dei mercati-obiettivo a favore di quelli di esportazione e a sfavore di quello interno.

Si avrà così un maggior numero di produttori presenti su diversi mercati, numero crescente al crescere della variabilità delle dinamiche, al crescere dei costi di aggiustamento e, infine, al decrescere dei costi (marginali) associati alla necessità di essere presenti su mercati nuovi.

4.1. *I risvolti per i PVS: il caso dei semilavorati*

Valutare la collocazione di un PVS in un contesto di flussi intra-settoriali è importante ai fini dell'analisi dello sviluppo delle esportazioni di molti semilavorati, soprattutto se con caratteristiche molto standardizzate.

Come è noto, la produzione di queste merci è generalmente contraddistinta da costi medi decrescenti per un intervallo notevolmente ampio; la variabilità della loro domanda di settore corrisponde ovviamente a quella dei settori di destinazione, mentre la domanda di impresa può essere considerata quasi perfettamente elastica e assai sensibile al progresso tecnologico. Di conseguenza, il posizionamento di un PVS in questo senso va misurato a seconda (I) delle capacità di assorbimento tecnologico e di aggiustamento tecnico¹³, (II) delle capacità di adeguamento congiunturale, o (III) delle connotazioni oligopolistiche del settore. Anche in questo caso, analogamente a quanto sviluppato in paragrafi precedenti, l'accento non è posto tanto sulle condizioni tecnologiche e tecniche che consentono a un PVS di esportare determinati beni inter-

¹³ Facciamo nostra la differenza fra tecnica e tecnologia proposta in E. Leamer, *Sources of International Comparative Advantage*, Cambridge (Mass.), MIT, 1984, ove per tecnica si intende il processo produttivo utilizzato, ovvero sia il vettore dei coefficienti diretti input-output rilevati, mentre per tecnologia si intende la conoscenza delle tecniche impiegabili. Di conseguenza, un conto è la possibilità di scegliere fra il numero maggiore di tecniche possibili (legata alla bontà dell'assorbimento tecnologico), e un conto è la possibilità — legata alla bontà dell'aggiustamento tecnico — di scegliere la tecnica migliore, noti i costi fattoriali.

medi, quanto sulle condizioni da rispettare affinché tali esportazioni rivestano un ruolo di traino per lo sviluppo.

Il problema, per la verità, si pone prevalentemente per aree PVS, non già per singoli paesi.

In effetti, con riferimento al singolo PVS, e a parità di altre condizioni, la domanda interna di semilavorati è troppo limitata per non essere completamente soddisfatta da un produttore interno, o comunque per lasciare frange insoddisfatte significative, e dunque interessanti, a favore di eventuali esportatori di altri paesi. Ciò tuttavia non impedisce che le condizioni di domanda suggeriscano comunque a un produttore PVS politiche di diversificazione dei mercati-obiettivo, le quali non saranno tanto limitate dal raggiungimento del tratto crescente dei propri costi marginali, quanto dalla scarsa disponibilità di fattori primari (a parità di costi di aggiustamento nei confronti di concorrenti di altri paesi, PVS e non).

Come si è detto, ciò di per sé non altera tuttavia le caratteristiche delle esportazioni di un PVS in questi settori. Essere presenti in comparti e segmenti ad alta propensione intra-settoriale senza dar vita a flussi intra-settoriali è certamente possibile. Ciò nondimeno, non va ignorato che in un PVS il produttore può essere costretto a operare per quantità corrispondenti a tratti ancora fortemente descrescenti della curva di costo medio, pur trovandosi a ridosso del tratto crescente assai prima dei concorrenti. Ciò significa che diminuisce l'eventuale potere oligopolistico del produttore in oggetto (diventa poco credibile la minaccia di espandere la produzione), e che la sopravvivenza PVS nel settore finisce per essere affidata a politiche di prezzo relativamente aggressive (con conseguente deterioramento forzoso delle proprie ragioni di scambio), le quali per un verso rivestono la funzione di minaccia, per un altro devono farsi carico del soddisfacimento dei requisiti di competitività statica e dinamica.

Un PVS può dunque considerare vantaggioso l'inserimento in settori soggetti a commercio intra-settoriale: sono infatti settori che generalmente offrono buone prospettive di espansione della domanda e, per gruppi di paesi, anche possibilità di profitto relativamente elevato nel breve e nel lungo periodo. Inoltre, in caso di successo, è probabile che i flussi di importazioni intra-settoriali si rivelino relativamente limitati, con effetto positivo sul vincolo di bilancia commerciale e sui margini possibili nel mercato interno. Nel caso di singoli paesi esportatori, soprattutto se di dimensioni ridotte, va però sottolineato che si tratta anche di inserimenti arrischiati, poiché la scarsa disponibilità di risorse

adeguate potrebbe impedire sia il raggiungimento di dimensioni ottime, sia un'adeguata azione di diversificazione geografica dei mercati-obiettivo. In particolare, è necessario che le imprese protagoniste di tale indirizzo abbiano la capacità di adeguarsi rapidamente all'evolversi delle tecnologie di settore, o che quanto meno possano compensare lievi ritardi in questo senso con deterioramenti anche marcati nelle proprie ragioni di scambio: è questa una possibilità concreta per un numero relativamente ristretto di PVS, i cui valori critici di elasticità commerciale spesso comportano "perverse" contrazioni del vincolo di bilancia commerciale a fronte di deterioramenti nei prezzi relativi delle proprie esportazioni.

Non è il caso di riproporre ancora l'analisi grafica illustrata in precedenza, la quale ora comprenderebbe funzioni di offerta contraddistinte da economie di scala. Giova tuttavia segnalare come in questo caso le opportunità di maggiore integrazione fattoriale avvertite in precedenza appaiano accentuate. Infatti, nell'ipotesi esaminata nel paragrafo 3., il vincolo di risorse agiva essenzialmente sul ruolo delle esportazioni (traino della crescita oppure finanziamento dell'import); non già sull'esistenza stessa di tali esportazioni. Ora, per contro, il vincolo costituito dalle risorse mette a repentaglio la possibilità stessa di seguire indirizzi di export in beni intermedi omogenei; al vincolo [2] che caratterizza la produzione aggregata si affiancherebbe così un secondo vincolo che modifica la funzione di export $X(t)$, in precedenza determinata esclusivamente dagli andamenti congiunturali, dall'evoluzione delle tecnologie e dalle forme di mercato. Tale vincolo, a parità di altre condizioni, ridurrebbe il valore di X poiché, per le ragioni anzidette, la competitività sui mercati qui considerati potrebbe essere mantenuta solo con politiche di prezzo aggressive, cioè con una flessione dei prezzi unitari delle esportazioni. In questo senso lo sviluppo di iniziative di integrazione Sud-Sud sembra allora essere particolarmente interessante per quei PVS che singolarmente non dispongono — per esempio — di capitale umano sufficiente per la produzione corrente, o per l'attività di ricerca e sviluppo necessaria per mantenersi competitivi: si attenuerebbe non solo il vincolo che grava su $Y|E$, ma anche quello che grava su $X(t)$.

Si conclude con tre ulteriori osservazioni.

La prima è relativa agli andamenti di prezzo. A questo proposito si ritiene importante sottolineare come l'analisi condotta in questo paragrafo ipotizzi una sostanziale stabilità nella struttura dei mercati. La realtà dimostra come questa ipotesi sia alquanto debole. Da un lato gli svilup-

pi della domanda internazionale e delle tecnologie comportano continui cambiamenti nelle dimensioni ottime d'impresa e nello stesso numero di imprese operanti, con assai probabili conseguenze sui prezzi. Dall'altro, politiche di prezzo aggressivo verso operatori più deboli o — più semplicemente — operazioni di assorbimento-acquisizione possono modificare anche significativamente il posizionamento sulla scena internazionale dei PVS coinvolti.

Il secondo appunto riguarda invece ancora il ruolo dei flussi di esportazioni intra-settoriali, che appaiono attraenti sia perché dalla dinamica relativamente rapida, sia perché il persistere di un clima oligopolistico lascia intravedere la possibilità di maturare rendite posizionali con elevata capacità di traino ai fini dello sviluppo. Occorre tuttavia rilevare che di frequente i margini oligopolistici di breve periodo sono necessari per la copertura dei nuovi costi fissi richiesti per mantenere la competitività dinamica nel settore, e sono quindi destinati ad annullarsi in una prospettiva di lungo periodo; un'impresa incurante delle esigenze di competitività dinamica sarà pertanto destinata a uscire dal mercato. In questo senso, dunque, ci si può ricollegare alla distinzione traino/finanziamento-import già descritta in occasione dell'export di materie prime. Va però osservato che mentre la scelta "primaria" consentiva il passaggio da un ruolo di traino a un ruolo di mero finanziamento (a seconda della posizione del vincolo di risorse e del vincolo commerciale), la scelta "intermedia" quasi esclude quest'ultima possibilità. Le esportazioni che perdono il ruolo di traino sono destinate a diminuire molto rapidamente — e quindi a perdere anche il ruolo di finanziamento — a causa del deteriorarsi dei prezzi all'export di cui si è appena detto. Ciò si accompagnerà all'incapacità di conseguire significative economie di scala, prima statiche, poi dinamiche.

Con il terzo — e ultimo — ordine di osservazioni si intende infine richiamare l'attenzione sui termini dell'integrazione economica fra PVS. In precedenza, come si ricorderà, si è trattato esclusivamente di integrazione fattoriale: gli aspetti di domanda (e quindi di integrazione nei prodotti) sono stati sostanzialmente trascurati, poiché quest'ultima è stata ritenuta — anche se per ragioni talora diverse — sostanzialmente elastica per un singolo PVS. In effetti, sotto queste ipotesi, e in assenza di barriere all'interscambio commerciale, non c'è dubbio che forme di integrazione aventi per oggetto il flusso di merci fra due paesi (A e B) sarebbero di scarsa rilevanza. L'unica eccezione a questa affermazione può ravvisarsi nei casi in cui un processo di integrazione implichi fenomeni di protezione, a sicuro vantaggio dei produttori e con effetti ambigui sul benessere collettivo. La letteratura in merito a tale contrap-

posizione e, più in generale, alla teoria dell'integrazione commerciale, è assai ampia e ricca di spunti, i quali fanno perno da un lato sui noti fenomeni di creazione e distorsione commerciale, dall'altro sulle possibilità di accrescere il potere di mercato degli operatori di *A* e *B* nei confronti di paesi terzi, anche se a possibile danno degli acquirenti interni.

Il primo caso si rivela — come si diceva — di interesse generalmente limitato ai fini dell'esame sviluppato in questa sede: il problema principale per un PVS esportatore di beni intermedi standardizzati oggi non è tanto quello di conseguire mercati privilegiati, ma di dimensioni relativamente modeste, quanto quello di conseguire vantaggi competitivi su scala mondiale e rafforzare il proprio potere di mercato in quel contesto. In altri termini, non si tratta di creare i presupposti per l'attivazione di risorse inutilizzate, dal momento che la domanda internazionale potenziale è comunque elevata e che raramente l'alternativa è fra autarchia e scambio Sud-Sud, bensì fra scambio Nord-Sud e scambio Sud-Sud. Forme di integrazione commerciale condurrebbero pertanto prevalentemente a diversione, non già a creazione; e quindi sarebbero più dannose che utili. Naturalmente, si giungerebbe a conclusioni diverse qualora si partisse da una struttura di importazioni distorta; ma in questo caso è generalmente preferibile rimuovere l'origine di tali distorsioni, anziché perseguire soluzioni di secondo o terzo ottimo attraverso formule di integrazione.

Limitate appaiono anche le opportunità di integrazione (sempre commerciale) volte a conseguire vantaggi in termini di potere di mercato. Affinché questi possano essere conseguiti occorre infatti che l'unione *A + B* raggiunga quella che potrebbe definirsi "la massa critica" di domanda (non solo di offerta) perché l'unione stessa o un paese aderente possano apparire sufficientemente minacciosi e credibili in caso di necessità: al crescere del mercato "garantito" diminuisce infatti — a parità di altre condizioni — il costo medio atteso associato a un'espansione della capacità produttiva. L'eventualità che un'unione fra PVS offra ai paesi aderenti un mercato sufficientemente vasto a tale scopo, e con garanzie di sufficiente compattezza interna, appare assai circoscritta.

In ogni caso, va anche qui sottolineato come, qualunque sia l'obiettivo dichiarato (costituzione di un mercato privilegiato o conseguimento di un maggiore potere di mercato verso terzi), l'esame delle possibilità di espansione dell'offerta di *A* in seguito all'accordo di integrazione commerciale presupponga una soddisfacente disponibilità di fattori produttivi, disponibilità che a nostro avviso — e come si tenterà di dimostrare empiricamente in seguito — costituisce in genere il vincolo di maggior rilievo per una scelta di specializzazione di questo tipo.

4.2. *I risvolti per i PVS: il caso dei beni per l'impiego finale*

La terza fascia di beni che possono dare luogo ad attività di esportazione dai PVS — oltre alle materie prime e ai semilavorati — è formata da beni non standardizzati: essi possono presentare funzioni di produzione anche notevolmente differenziate, e dare pertanto origine — a seconda dei segmenti e dei settori — a forme di mercato e a comportamenti diversi.

Come si è detto in precedenza, solitamente l'eventuale presenza di intra-settorialità è qui solo apparente, poiché originata dalle inevitabili aggregazioni merceologiche necessarie per la raccolta e la classificazione dei dati. Si tratta in realtà di commercio internazionale inter-settoriale; e il grado di intra-settorialità apparente sta a indicare per un verso i noti problemi di aggregazione merceologica (soprattutto per quanto riguarda i beni di investimento), per un altro la vicinanza "alla Lancaster" fra i diversi beni considerati (soprattutto per quanto riguarda i beni di consumo). In altri termini, se si escludono i casi di aggregazione palesemente ingiustificata (cioè fra beni eccessivamente eterogenei fra loro), l'intensificarsi dell'intra-settorialità apparente testimonia la progressiva crescita della domanda, la quale consente ai produttori di differenziare la propria gamma di prodotti e quindi il proprio potere di mercato; ma testimonia anche le caratteristiche di concorrenzialità di lungo periodo del mercato stesso, con conflitti e reazioni di prezzo (anziché di quantità, come accadeva nelle situazioni con beni omogenei, con forti economie di scala ed elevati rendimenti degli impieghi in ricerca e sviluppo), qualora si manifestino deviazioni di tipo monopolistico.

Risulta quindi già ora evidente come il problema essenziale per la formulazione di strategie di produzione e di esportazione in questa direzione sia legato alle caratteristiche proprie delle situazioni di equilibrio parziale (di breve periodo, quindi): esse consentono infatti di conseguire profitti positivi, crescenti al crescere dell'innovazione, di processo e soprattutto di prodotto, di cui l'offerta sarà capace nell'unità di tempo. Se il PVS in oggetto si dimostrerà capace di mantenere relativamente elevato il tasso di innovazione, allora si rafforzerà il ruolo di traino dell'export sulla crescita interna. Una volta esaurite le opportunità di traino offerte da un non pieno impiego delle risorse produttive disponibili, un elevato tasso di innovazione — a parità di altre condizioni — aumenterà la probabilità che il valore della produttività delle risorse impiegate nei settori di esportazione sia maggiore di quello rilevato negli altri settori. Per contro, a una funzione di traino si sostituirà una fun-

zione di finanziamento delle importazioni quando l'innovazione nel settore sarà lenta; e di finanziamento con traino indiretto e rallentato sulla crescita quando il PVS in esame esibirà un tasso di innovazione decisamente debole.

Posta in questi termini, la scelta di un PVS nei confronti delle esportazioni di beni di impiego finale (e di consumo finale, soprattutto) non è più un problema di risorse, dal momento che la curva di costo medio è per la generalità dei produttori solitamente non crescente per un intervallo limitato. È piuttosto un problema di tecnologia e di prodotto; occorrerà pertanto interrogarsi su questi ultimi aspetti, e in particolare sugli stimoli all'innovazione.

Da questo punto di vista, la teoria del commercio internazionale offre due risposte. La prima è riconducibile allo schema del divario tecnologico e pone l'accento sui requisiti di offerta: presenza di capitale umano di elevata qualità e di capitale fisso adeguato per lo sviluppo dell'attività di ricerca necessaria. La seconda ha invece origine nella teoria del ciclo tecnologico e pone l'accento sui requisiti di domanda (o meglio, di domanda rappresentativa): notevole conoscenza del mercato da parte dei produttori, capacità di anticipare il formarsi di nuove preferenze, eventuale presenza di rendite di posizione (produttori dall'immagine molto "intensa" e caratteristiche posizionali).

In altri termini, e qui si fa nuovamente riferimento allo schema grafico presentato nel paragrafo 2, i comportamenti riconducibili a strategie di export in questi comparti sono descritti (I) da spostamenti nella curva di export nel quadrante I della figura 2 per effetto delle variazioni nei prezzi e nei margini, (II) da alterazioni nella forma della curva di sviluppo per effetto di variazioni nel moltiplicatore dell'export (quadrante II), (III) da variazioni e da spostamenti nei vincoli [2] per effetto del mutare dei fabbisogni e delle produttività fattoriali. L'esito finale in termini di traino e finanziamento è dunque incerto, ma l'aumento dei gradi di libertà per un PVS è indubbio.

Vale inoltre la pena di osservare che i due indirizzi sopra menzionati possono coesistere. Se nel caso dei paesi industrializzati (PI) è infatti lecito ipotizzare la prevalenza degli elementi di domanda, in un contesto PVS è probabile che entrambi gli schemi siano presenti, con uno prevalente sull'altro a seconda dei settori e dei paesi. In generale però, come è già stato argomentato altrove, si ritiene che le opportunità di concorrenzialità nella produzione e nell'esportazione, da parte di PVS, di beni differenziati, siano create — analogamente a quanto accade nei PI — in larga misura dalle percezioni di domanda rappresentativa; mentre tuttavia per questi ultimi paesi i vincoli sono da ravvisare soprattutto

nell'intensità della rappresentatività (che deve consentire prezzi e margini elevati), per i PVS i vincoli possono già essere nelle disponibilità fattoriali, talora insufficienti a garantire i volumi necessari per far fronte alle spese di innovazione e commercializzazione.

Si potrebbe pertanto concludere in via preliminare sostenendo la necessità di una doppia integrazione nell'ambito di aree PVS, finalizzata alla creazione sia di un più ampio mercato fattoriale (per consentire le dimensioni minime di produzione), sia di un'area di libero scambio capace di rafforzare le caratteristiche rappresentative di determinati segmenti di domanda. Sotto quest'ultimo profilo, si tratterebbe cioè di creare gli stimoli per una maggiore attenzione agli aspetti di domanda da parte dei produttori interni, stimoli che altrimenti potrebbero essere vanificati da condizioni interne troppo limitate o condizioni esterne troppo onerose e "lontane" in termini di rappresentatività.

Tutto ciò, tuttavia, può non essere sufficiente se non sono soddisfatte alcune condizioni rilevanti ai fini della politica commerciale¹⁴.

A questo proposito si può sin d'ora ricordare come i problemi di competitività e di presenza sul mercato dei produttori di beni finali siano strettamente legati agli esiti delle strategie adottate in strutture oligopolistiche, le quali avranno per oggetto conflitti di prezzo o di quantità a seconda che si tratti di beni più o meno differenziati. Se dunque i volumi di produzione non pongono problemi eccessivi in termini di disponibilità fattoriale, è possibile che essi ne pongano in termini di forza e credibilità delle strategie di impresa da un lato, di configurazione della domanda rappresentativa dall'altro. In questo senso si ritiene escamotore il suggerimento di doppia integrazione PVS, al fine di accrescere la propria presenza e la stabilità di tale presenza in settori ove la sensibilità alla domanda conta almeno quanto la capacità di proporre innovazione, di processo e di prodotto.

5. In sintesi

Nel corso di queste note i problemi del commercio, e in particolare delle esportazioni, da parte dei PVS sono stati affrontati sotto un duplice punto di vista. Per un verso si è cercato di formulare uno schema concettuale atto a valutare i due diversi ruoli di un'attività di esportazione (traino diretto della crescita e/o finanziamento delle importazio-

¹⁴ Cfr. un nostro precedente contributo (E. Colombatto, "C'è ancora speranza per il debito latino-americano?", in *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 2, 1986, pp. 61-80) sull'importanza delle ragioni di scambio ai fini delle esportazioni PVS.

ni); per un altro invece si sono esaminati i comportamenti PVS nell'ambito di tre grandi raggruppamenti merceologici, ognuno dei quali "governato" da regole diverse dettate dalle differenze di domanda e di offerta dei settori che ne fanno parte.

Infine, soprattutto per quanto riguarda il secondo ordine di considerazioni, si è cercato di proporre strategie PVS aventi per oggetto i settori esportatori per ognuno di tali raggruppamenti.

Le conclusioni sono improntate a un certo pessimismo. È vero che le opportunità di export PVS possono essere migliorate attraverso forme di integrazione fattoriale, di integrazione commerciale e anche di coordinamento delle politiche commerciali; è cioè vero che sono state perse occasioni a causa degli errori commessi nella realizzazione di "piani commerciali" all'interno di singoli paesi, nonché a causa della mancata collaborazione fra PVS, che solo raramente si sono curati di concertare la propria azione. D'altro canto però, i vincoli di risorse sono tali da impedire, nella maggior parte dei casi, il manifestarsi di flussi significativi di esportazioni.

Per la verità, conclusioni generalizzate in tema di traino e di finanziamento non sono facilmente identificabili, poiché i sentieri di espansione descritti nel paragrafo 2 possono assumere forme molto diverse, sia per uno stesso PVS nel tempo, sia per più PVS in un dato istante.

Più precise sembrano invece essere le indicazioni circa i comportamenti nell'ambito dei vari raggruppamenti merceologici.

Nel caso delle materie prime e dei beni di prima lavorazione, pur dando per superati gli aspetti relativi alle risorse, rimangono le difficoltà dovute (I) al mancato coordinamento fra produttori, che di fatto non consente scelte in tema di strategie di mercato ottimali (con prezzi di cartello ovvero concorrenziali), e (II) all'evoluzione della domanda, relativamente sfavorevole.

Nel caso dei beni molto standardizzati (e in particolare dei semilavorati), i quali costituiscono il nucleo del commercio intrasettoriale propriamente detto, il singolo PVS difficilmente potrà disporre delle quantità di risorse necessarie per essere concorrenziale. Fanno naturalmente eccezione i paesi di maggiori dimensioni e le aree maggiormente integrate sotto il profilo fattoriale, ove invece i flussi in questi comparti potrebbero offrire opportunità meritevoli di attenta considerazione. Sotto un altro punto di vista, l'integrazione fattoriale risulterà più probabile (I) quando il vincolo sulle funzioni di export, caratterizzate da rendimenti di scala fortemente crescenti, si aggiunge al vincolo di risorse tradizionali, scoraggiando quindi le politiche di export autonome; e (II) quando, per PVS con vincoli di partite correnti deboli o con produttività dei

fattori relativamente bassa nel settore X, risulta più agevole accettare trasferimenti fattoriali in entrata con corrispondenti inasprimenti del vincolo estero.

Sicuramente più difficili appaiono invece le prospettive nell'ambito dei beni (finiti) di impiego finale. Si è infatti notato che, pur aumentando la flessibilità dei vincoli, questi ultimi crescono di numero; ed è probabile che, tanto per il singolo PVS, quanto per un'area integrata PVS, l'effetto netto sia sfavorevole. Questi comparti da un lato si presentano quindi come assai attraenti, poiché tendono a presentare margini (apparenti) elevati per i produttori e comunque elevati dosi di valore aggiunto per unità di risorsa impiegata; dall'altro, tuttavia, richiedono ai PVS integrazioni complete (dei fattori, dei mercati, delle politiche commerciali), senza tuttavia garantire loro il raggiungimento delle soglie di rappresentatività necessarie, né sotto il profilo qualitativo, né sotto quello quantitativo.

II. Export e crescita nei PVS

1. La scelta fra «*import substitution*» e «*export promotion*»

L'esperienza di questi ultimi lustri indica chiaramente come i risultati conseguiti dai paesi che hanno optato per politiche di *export promotion* siano stati assai più soddisfacenti che non quelli di paesi che hanno insistito in politiche di *import substitution*. Gli esempi più evidenti in questo senso sono lo sviluppo dei cosiddetti NICs per un verso e della maggior parte dei paesi latino-americani per l'altro.

Le ragioni che suggeriscono maggiori aperture in termini commerciali sono note e da tempo discusse nella letteratura specialistica: si pensi agli stimoli offerti dal clima di concorrenza internazionale, alle economie di scala conseguibili su un mercato di dimensioni superiori a quello nazionale o regionale, alle possibilità di crescita svincolate dall'andamento della domanda interna¹. Le ragioni che sconsigliano impostazioni alternative coincidono con quelle dettate dalla mancanza degli stimoli e dalle opportunità testè menzionate; e anche se è vero che l'*import substitution* trova una qualche giustificazione nella necessità di proteggere le industrie nascenti e, più in generale, i processi di industrializzazione, si tratta pur sempre di giustificazioni accettabili per periodi temporali limitati².

In altri termini, l'applicazione di politiche di *import substitution* è solitamente più difficile, poiché richiede un maggior grado di intervento

¹ Cfr. A.O. Krueger, "Trade Policy as an Input to Development", in *American Economic Review*, n. 2, vol. 70, maggio 1980, pp. 288-92.

² Cfr., per una sintetica rassegna dei contributi più recenti, W.M. Corden, "Protection and Liberalization: a Review of Analytical Issues", in *IMF Occasional Paper*, n. 54, Washington, 1987.

pubblico e di dirigismo (ma anche più *fine tuning*), possibile e probabile fonte di inefficienze. La scelta a favore di politiche orientate verso l'esterno trova così ormai ampi consensi: e anche se alcuni autori ritengono che i risultati siano sistematicamente a favore di queste ultime, a causa delle già menzionate distorsioni provocate dall'intervento pubblico associato all'*import substitution* o a rigidità dinamiche³, è altresì diffusa l'opinione secondo cui, pur ignorando tali distorsioni e tali rigidità, la valutazione positiva delle strategie di apertura rimane inalterata.

La realtà pone tuttavia una serie di interrogativi.

Per esempio, in molti casi politiche di *export promotion* non sono state necessariamente politiche *outward oriented*: agli sforzi volti a incrementare l'export si sono infatti spesso accompagnati sforzi volti a frenare le importazioni, cosicché l'*export promotion* si è rivelato di frequente un atteggiamento protezionistico doppio (barriere alle importazioni e sussidi alle esportazioni). In questo senso, non sembrano fuori luogo gli interrogativi posti da coloro che mostrano di apprezzare le politiche di sostituzione delle importazioni, quando sono indirizzate a rendere più competitiva l'offerta interna nel medio periodo, e quindi a costruire basi più solide per una maggiore apertura commerciale successiva.

Inoltre lascia comunque perplessi la riluttanza, manifestata da molti paesi, ad abbandonare orientamenti intesi a indirizzare l'offerta interna sul mercato interno, anziché su quelli esteri; e ciò malgrado i tanto conclamati vantaggi attribuiti alle politiche di esportazione.

Infine, non si possono dimenticare i risultati della recente indagine condotta in Heitger⁴, secondo il quale l'effetto traino dell'export sulla crescita sembra essere di natura soltanto indiretta: l'apertura al commercio estero eserciterebbe una sorta di obbligo all'efficienza sugli operatori interni, obbligo che altrimenti verrebbe disatteso; di qui la critica solo indiretta alle politiche protezionistiche e l'accento spostato sui fattori interni di crescita, e soprattutto sulle capacità dell'economia in oggetto di essere concorrenziale.

Tali interrogativi saranno riesaminati meglio nel corso del paragrafo successivo, ove la tesi di Heitger trova forse qualcosa di più che non

³ Si ritiene infatti che le strategie di *import substitution* siano errate non di per sé, ma perché si trascura la necessità di passare dalla prima fase di *import substitution* (che favorisce l'impiego, per esempio, di beni ad alta densità di lavoro) alle fasi successive (che richiedono beni dalla densità di lavoro sempre minore). Cfr. per una discussione di questi schemi di analisi, E.M. James, "A Model of Import Substituting Industrialization for Developing Countries", in *Economia Internazionale*, febbraio 1979, pp. 88-98.

⁴ B. Heitger, "Import Protection and Export Performance. Their Impact on Economic Growth", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 2, vol. 123, 1987, pp. 249-61.

una semplice conferma. Alcuni commenti sono tuttavia proponibili sin d'ora.

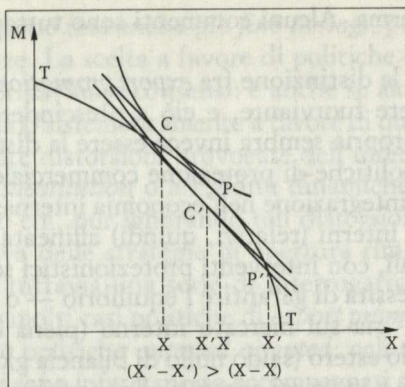
In primo luogo, la distinzione fra *export promotion* e *import substitution* rischia di essere fuorviante, e ciò a prescindere dai problemi di definizione⁵. Più propria sembra invece essere la distinzione fra politiche di apertura e politiche di protezione commerciale. Le prime implicano la sostanziale integrazione nell'economia internazionale, e cioè una struttura di prezzi interni (relativi, quindi) allineata alla struttura dei prezzi internazionali, con interventi protezionistici soltanto occasionali, dettati dalla necessità di garantire l'equilibrio — o accelerare il ritorno all'equilibrio — sia sul mercato interno (piena occupazione delle risorse), sia su quello estero (saldo nullo di bilancia globale). Le seconde invece si riferiscono a indirizzi contrari alla specializzazione internazionale e, più in generale, volti a favorire una maggiore dipendenza dell'offerta interna dalle condizioni di domanda interna.

In questo senso, occorrerebbe allora spostare i termini del dibattito (individuare i paesi che hanno effettivamente seguito politiche di apertura e quelli che invece hanno seguito indirizzi opposti), e quindi valutare se l'elevata correlazione positiva riscontrata fra crescita ed *export promotion* (data dal confronto fra crescita del Pil e crescita delle esportazioni) è confermata anche per quanto riguarda crescita e apertura commerciale.

In secondo luogo — e si ritorna così ai risultati del capitolo precedente — non è detto che tutti i paesi abbiano le stesse opportunità e le stesse necessità di scelta per quanto riguarda i propri indirizzi commerciali. In particolare, si è già notato come in molte circostanze l'export possa essere limitato da vincoli fattoriali, i quali renderebbero inattuabili politiche di apertura, o comunque di accrescimento dell'apertura. Non si può quindi escludere che, anche qualora i confronti fra paesi suggerissero la preferibilità delle politiche di apertura, l'apertura "a tutti i costi" sia ugualmente sconsigliabile. Per alcuni PVS infatti, l'apertura può essere soffocata dal vincolo di risorse e quindi risultare inefficiente. Per tali paesi allora la scelta è fra politiche microeconomicamente efficienti, atte a generare il massimo benessere collettivo senza incidere sui vincoli di risorse, e politiche volte invece ad allentare tale vincolo. Per altri, infine, le differenze possono essere ricondotte a diversità nella struttura della domanda interna le quali, a parità di altre condizioni, giustificerebbero gradi di apertura diversi.

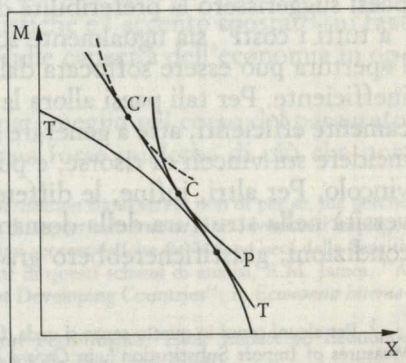
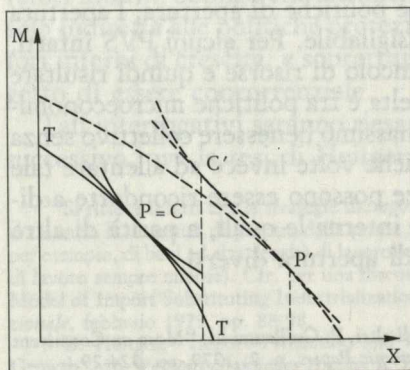
⁵ Per alcuni cenni in questo senso si veda, fra gli altri, P. Guillaumont, "More on Consistent Measures of Import Substitution", in *Oxford Economic Papers*, n. 2, 1979, pp. 324-29.

Figura 1.



Le figure 1 e 2 indicano graficamente le possibilità ora descritte. Nella prima si nota come una politica di apertura spontanea conduca a una produzione e a un consumo definiti dai punti P e C, mentre atteggiamenti volti a provocare scostamenti fra prezzi relativi interni e ragioni di scambio internazionali (costanti) per favorire l'export a parità di import possano condurre a P' e C', con un peggioramento nel benessere collettivo. Nella figura 2.1 si osserva invece come vincoli fattoriali, che agiscono sulla frontiera di trasformazione, possano dare origine a gradi di apertura ottimi diversi (in questo caso, le due situazioni confrontate sono state distinte attraverso l'uso di linee continue o di linee tratteggiate, rispettivamente); mentre nella figura 2.2 si è rappresentato il caso di diversità nelle preferenze.

Figure 2.1 e 2.2.



Scopo di questo contributo è dunque quello di riesaminare gli atteggiamenti ottimi nei confronti del commercio estero (e soprattutto delle esportazioni) da parte dei PVS alla luce delle osservazioni appena esposte. Ciò avrà conseguenze sull'intensità, la direzione e la tipologia dei flussi commerciali che fanno capo ai diversi gruppi di PVS; i risultati raggiunti permetteranno così di completare l'analisi circa l'opportunità di accordi commerciali e di iniziative di integrazione nell'ambito di singole regioni.

Nel paragrafo 2 si procederà quindi a un esame comparato dei tassi di crescita, del prodotto interno lordo (Pil) e delle caratteristiche di apertura al commercio estero che caratterizzano alcuni PVS significativi. Nel paragrafo 3 si analizzeranno le connotazioni dei flussi mondiali, sia sotto il profilo geografico, sia sotto quello tipologico (flussi intersettoriali o intrasettoriali e classi di beni interessati). Nel paragrafo 4 si cercherà di valutare le esigenze e le prospettive dei diversi gruppi di PVS identificati nei paragrafi 2 e 3, mentre nel paragrafo 5 si valuteranno le indicazioni per eventuali processi di integrazione (principalmente Sud-Sud).

2. La crescita di un PVS

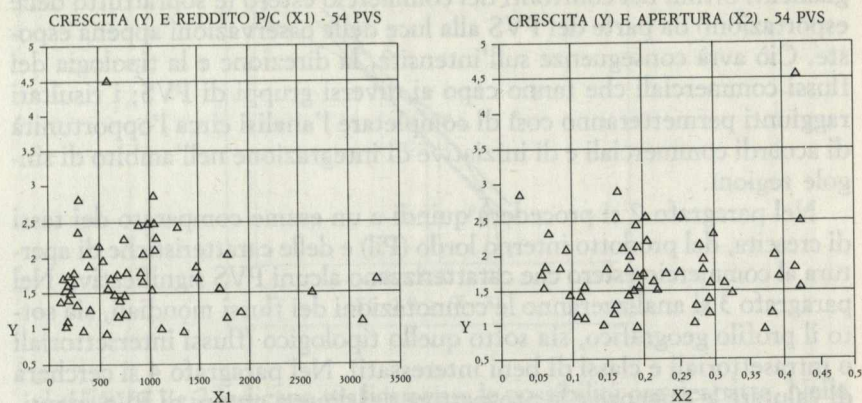
Il periodo preso in considerazione per l'analisi della crescita dei PVS è quello che va dal 1970 al 1982, e comprende dunque sia le due crisi petrolifere, sia la fase di intenso ricorso ai mercati finanziari internazionali da parte di un elevato numero di PVS. La scarsità dei dati disponibili — per quantità e qualità — non consente di proseguire l'analisi fino ai giorni nostri, e quindi di tenere debito conto del periodo di grandi assestamenti (reali e finanziari) sopravvenuti nell'ultimo quinquennio.

La crescita è stata misurata per ogni PVS in termini di prodotto interno lordo, e più precisamente come rapporto fra Pil '82 e Pil '70, entrambi a prezzi costanti. Per le ragioni già esposte in precedenza, la scarsa utilizzazione delle risorse produttive induce a preferire il Pil al Pil pro-capite come misura della crescita.

La crescita è stata così calcolata per 54 PVS, e quindi confrontata, sempre per ogni singolo paese, con il grado di sviluppo medio nel periodo (misurato come semi-somma del Pil pro-capite del 1972 e del 1978, in dollari costanti 1980) e con il grado di apertura (quest'ultimo calcolato come semi-somma dei rapporti export/Pil a valori correnti nel 1972 e nel 1978) del paese.

L'uno e l'altro raffronto sono rappresentati — rispettivamente — nelle figure 3.1 e 3.2. È subito evidente come il grado di correlazione fra le

Figure 3.1 e 3.2.



coppie di variabili di volta in volta considerate sia molto debole e comunque scarsamente significativo; debolezza che del resto risulta confermata anche per sottoinsiemi del campione considerato.

In particolare, non pare si possa parlare di un "effetto di povertà", tale per cui sarebbe più facile per un paese povero recuperare terreno e quindi crescere più rapidamente, dal momento che i vincoli di efficienza sarebbero relativamente ridotti. Parimenti, i dati raccolti sembrano escludere anche l'esistenza di un meccanismo opposto, tale per cui si avrebbero significative opportunità di crescita soltanto al di sopra di una certa soglia di ricchezza e di produttività delle risorse (quest'ultima approssimata dal reddito medio pro-capite). Molti PVS dal reddito pro-capite modesto (non superiore ai 1000 dollari 1980) pongono infatti in evidenza un tasso di crescita non inferiore a quello di PVS più ricchi (con Pil pro-capite superiore ai 2000 dollari)⁶; e la debolezza della correlazione è confermata anche per sottoinsiemi del campione in esame.

Non appare neppure un effetto di apertura: la figura 3.2 sembra infatti smentire che al crescere dell'esposizione di un PVS nei confronti dell'estero vi sia un aumento del tasso di crescita. Ciò significherebbe quindi che la nota contrapposizione fra *export promotion* e *import substitution* come strategia per la crescita sia quanto meno mal posta; si avrebbe così una conferma alle osservazioni e alle perplessità manifestate nel paragrafo precedente.

⁶ Si noti, tra l'altro, che valori di 1,5 e 2 sull'asse delle ordinate corrispondono, rispettivamente, a tassi medi annui di crescita in termini reali pari al 3,4% e al 5,9%.

Si è tentata anche un'analisi multivariata della relazione fra crescita, Pil pro-capite e grado di apertura in termini di esportazioni: in particolare, oltre a queste, sono state considerate altre due variabili esplicative: il grado di apertura in termini di importazioni e la dimensione del paese⁷. Le stime così ottenute sono apparse tuttavia assai deludenti ai fini dell'analisi. Nessuna delle variabili considerate è risultata statisticamente significativa, né è risultata significativa la regressione nel suo insieme: il rapporto fra lo *standard error* dell'equazione e lo *standard error* della variabile dipendente è pari a 0,85 e il valore di F a 0,94. La qualità della stima non è mutata sensibilmente né adottando specificazioni funzionali non-lineari, né tenendo conto di possibili effetti di interazione fra le variabili esplicative.

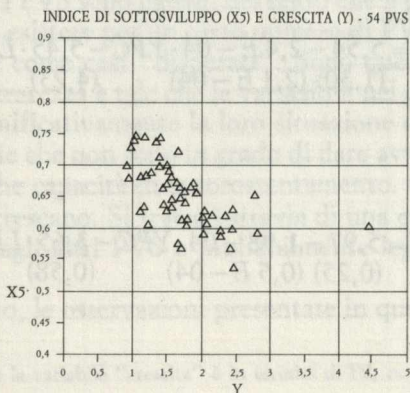
Si è provato allora a spiegare la crescita dei PVS avvalendosi anche del grado di sviluppo dei singoli paesi, cioè dell'indice calcolato da Bocchiola nel suo contributo in questo volume. Come si ricorderà, secondo tale indice, lo sviluppo riflette non solo il benessere (calcolato come Pil pro-capite), ma anche la qualità e l'evoluzione della forza-lavoro, oltre a una serie di variabili adatte a cogliere gli elementi di squilibrio presenti nel paese⁸.

I risultati dell'analisi multivariata in questo caso sono stati soddisfacenti; le variabili significative sono risultate essere l'indice di sviluppo e il Pil pro-capite. Tra le diverse specificazioni funzionali possibili si è ritenuto di ipotizzare costante l'elasticità della crescita rispetto all'indi-

⁷ La dimensione è stata calcolata come prodotto fra l'area del PVS in milioni di chilometri quadrati e la semi-somma della popolazione rilevata nel 1972 e nel 1978.

⁸ Si osservi nella figura 3.3 la correlazione fra l'indice di sviluppo — che è in realtà un indice di sottosviluppo — e la crescita.

Figura 3.3.



ce di sottosviluppo, mentre l'elasticità della crescita rispetto al Pil pro-capite è stata ipotizzata decrescente (in valore assoluto) al crescere di quest'ultimo. Si è infatti accettata la tesi, già nota in letteratura, secondo cui lo sviluppo avrebbe caratteristiche di "autopropulsione virtuosa". Al crescere però del livello di benessere diminuiscono le possibilità di crescita, poichè ci si avvicina al tetto teorico a parità di condizioni strutturali (indicate per l'appunto dall'indice di sviluppo). Ci si potrà pertanto attendere una correlazione positiva fra crescita e sviluppo (con elasticità costante), e una correlazione negativa fra crescita e Pil pro-capite: in quest'ultimo caso l'elasticità, negativa e decrescente in valore assoluto, riflette il fenomeno di avvicinamento al tetto, il quale sarà tanto più vincolante quanto più sarà basso.

La funzione stimata (54 osservazioni) è dunque:

$$LGY = 6,13 - 1,9 E - 04 \cdot YPC - 3,30 \cdot LINDEX \\ (0,17) (0,5 E - 04) \quad (0,42)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,53$$

$$S.E.E. = 0,21$$

$$F = 31,4$$

ove il prefisso *L* indica la forma logaritmica, *GY* è la variabile di crescita descritta in precedenza, *YPC* il Pil pro-capite e *INDEX* l'indice di sottosviluppo; i valori in parentesi indicano lo *standard error* dei parametri stimati. L'effetto di interazione fra le due variabili, non significativo ($t = 0,2$) è stato omesso dalla regressione.

Si è anche diviso il campione dei PVS considerati in due sottoinsiemi, (I) 8 PVS molto arretrati e (II) 46 altri PVS, al fine di esaminare possibili diversità di comportamento. Le stime così effettuate danno i seguenti risultati:

$$(I) \quad LGY = 5,54 - 2,4 E - 04 \cdot YPC - 5,45 \cdot LINDEX \\ (1,30) (2,1 E - 04) \quad (4,23)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,07$$

$$S.E.E. = 0,19$$

$$F = 1,29$$

$$(II) \quad LGY = 5,97 - 1,98 - 04 \cdot YPC - 3,65 \cdot LINDEX \\ (0,25) (0,5 E - 04) \quad (0,58)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,47$$

$$S.E.E. = 0,22$$

$$F = 20,7$$

In sintesi, le variabili esplicative qui adottate non risultano significative nel caso del gruppo di PVS (I), ove l'intera regressione non è significativa (ma si notino i ridotti gradi di libertà); le variabili risultano invece significative per i PVS rimanenti. Non sorprende quindi che anche l'ipotesi di uguaglianza dei coefficienti nella (I) e nella (II) sia violata.

I risultati illustrati in questo paragrafo possono allora essere riassunti nei termini seguenti:

1) L'importanza delle strategie di commercio estero adottate da un PVS sono di scarsa rilevanza ai fini della crescita; ciò vale sia per le impostazioni di *import substitution*, sia per quelle di *export promotion*.

2) Assai più rilevante è invece il raggiungimento di un grado di sviluppo soddisfacente, ove con tale termine si fa riferimento alle situazioni di equilibrio socio-politico interno, agli equilibri finanziari nei confronti del resto del mondo, alla qualità della forza lavoro e delle condizioni di vita: per esempio, per il PVS tipo del campione (con caratteristiche uguali alla media del campione) a un grado di sviluppo superiore del 10% a quello effettivamente riscontrato (pari alla "distanza", per esempio, fra Malaysia e Perù) sarebbe stata associata — a parità di altre condizioni — una maggiore crescita complessiva nel periodo 1970-82 pari a 57,7 punti percentuali (e cioè un tasso medio annuo del 7,3% contro il 4,8%); ciò significa, tra l'altro, che per un PVS sembra essere importante, più della scelta della politica commerciale o della politica di sviluppo ottimali, la capacità stessa di realizzare tali politiche.

3) Il grado di ricchezza del PVS, che può essere inteso come approssimazione della produttività dei fattori, comprime le possibilità di crescita del PVS a parità di grado di sviluppo; ciò, presumibilmente, a causa dell'aumento delle difficoltà relative a un impiego sempre più efficiente dei fattori a mano a mano che si riducono i gradi di inefficienza.

4) Non tutti i PVS sono uguali, nel senso che il problema della crescita può neppure esistere per un certo numero di PVS che potrebbero essere classificati come casi "disperati". Sono questi i paesi per i quali il grado di arretratezza è tale che le variazioni nel grado di sviluppo non modificano significativamente la loro situazione di insufficienza; sono quindi economie che non sono in grado di dare avvio a fenomeni di crescita con qualche capacità di autosostentamento. Ciò non significa che tali paesi non crescano. Si tratta tuttavia di una crescita molto più modesta rispetto agli altri PVS e probabilmente legata a un aumento di popolazione⁹.

D'altro canto, le osservazioni presentate in questo paragrafo non si-

⁹ Si ricorda che la variabile "crescita" è in termini di Pil, non già di Pil pro-capite.

gnificano che per la crescita di un paese l'export sia irrilevante¹⁰. È infatti possibile configurare situazioni in cui si ha crescita dell'export senza politiche di apertura.

E non si vuole neppure negare la rilevanza dell'apertura in termini commerciali; così come non si vuol negare che l'interscambio con l'estero può consentire risultati di benessere superiori a quelli riscontrati in situazioni di autarchia. Tali risultati tuttavia valgono generalmente in condizioni di soddisfacente funzionamento dei meccanismi di mercato, dei segnali di prezzo, di relativa flessibilità nell'impiego delle risorse e di scarsa significatività dei costi di transazione. Queste condizioni non sono certamente rispettate nella maggior parte dei PVS; sorge così il dubbio che di frequente la scelta di strategie commerciali sia stata dettata più dalla necessità di assecondare finalità politiche e redistributive che non esigenze di efficienza microeconomica. In altri termini, i dati qui commentati non negano tanto la possibilità che si possa crescere meglio e di più attraverso una saggia politica commerciale, quanto la convinzione che le politiche commerciali generalmente adottate dai PVS abbiano finora avuto effettive finalità di crescita.

Da questo punto di vista non sembra allora che le proposte volte a una intensificazione dei rapporti di scambio Nord-Sud e — più ancora — Sud-Sud abbiano molto significato: in particolare, il dibattito circa le varie proposte di integrazione sul mercato dei prodotti potrebbero essere premature, così come sarebbe quasi inutile approfondire l'analisi circa i fenomeni di creazione e diversione commerciale a esse associate.

Peraltro, in coerenza con quanto già esposto nel precedente capitolo, rimangono aperte le possibilità di studio in tema di integrazione fattoriale. Secondo l'analisi sviluppata in questo paragrafo essa potrà influire sul livello e la dinamica dello sviluppo, favorendo quindi la crescita; per contro, occorre altresì sottolineare che, così come l'apertura commerciale può essere stata non sempre utilizzata per il conseguimento di efficienza microeconomica, anche l'apertura fattoriale potrebbe essere fatta oggetto di interventi altrettanto distorsivi.

¹⁰ Cfr. al riguardo, per esempio, oltre alla bibliografia presentata in Corden, "Protection and Liberalization" cit., W.G. Tyler, "Growth and Export Expansion in Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, n. 9, agosto 1981, pp. 121-30, il quale ritiene che l'elasticità della crescita rispetto all'export, per quanto modesta (pari a 0,057), sia significativa.

3. *Le caratteristiche del commercio mondiale*

Quanto finora esaminato induce a spostare l'obiettivo dell'indagine: se inizialmente era ragionevole proporsi di analizzare le possibilità di inserimento dei PVS nei flussi di commercio internazionale, ora appare invece più importante interrogarsi sul tipo di vincoli — vecchi e nuovi — a cui i PVS potranno essere sottoposti nel prossimo futuro. Ciò sia in vista di possibili proposte di integrazione fattoriale, sia in vista di eventuali variazioni nell'interazione, già esaminata in precedenza, fra crescita e grado di sviluppo.

3.1. *Gli aspetti geografici*

L'esame dell'evoluzione del commercio mondiale sotto questo profilo è stato proposto più volte in letteratura ed è stato ancora ripreso in altre pagine di questo volume. Basterà quindi ricordarne brevemente i tratti essenziali.

Circa i due terzi del commercio mondiale hanno come centro l'insieme dei PI. La spiegazione è quasi ovvia: poiché tale area rappresenta circa i due terzi della produzione e della domanda mondiale, non stupisce che a essa faccia riferimento una quota all'incirca equivalente di flussi internazionali, con scostamenti più o meno accentuati a seconda delle dotazioni relative e del grado di mobilità relativa dei fattori, nonché delle propensioni all'importazione. Né stupisce — per le stesse motivazioni — che gran parte di questi flussi abbia natura intra-OCSE. Quanto ora osservato ricalca peraltro fedelmente quanto verificato empiricamente da altri punti di vista, e in particolare l'importanza, ai fini dello sviluppo di flussi commerciali, della vicinanza delle preferenze (cioè del reddito pro-capite, via effetti di imitazione), delle condizioni politico-istituzionali, oltre che della semplice vicinanza geografica (che significa prossimità culturale, minori costi di trasporto e di commercializzazione)¹¹.

In particolare, non sorprende che per i PVS i mercati di sbocco più importanti siano sempre stati quelli dell'area OCSE. Le ragioni sono anche qui riconducibili al peso economico dei possibili mercati di destinazione delle merci esportate; e anche qui possono osservarsi scostamenti e apparenti anomalie. Effettivamente, nel corso del tempo ci sono sì state

¹¹ Cfr. E. Kleiman e J. Kop, "Who trades with Whom. The Income Pattern of International Trade", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 3, vol. 120, 1984, pp. 499-521.

fluttuazioni; ma se si esclude l'influenza delle importazioni e delle esportazioni legate all'area OPEC, si osserva una sostanziale stabilità nella struttura geografica delle esportazioni PVS (per il 75% circa indirizzate verso l'OCSE e per il 20% circa indirizzate verso altri PVS).

Giova inoltre sottolineare come, nell'ambito del commercio fra PVS, gran parte dei flussi abbia dimensione regionale (con una quota pari al 70-75%, se si esclude l'export di prodotti petroliferi); e come questa dimensione regionale all'interno dell'interscambio intra-PVS sembri essere in aumento. Parimenti, l'interscambio intra-PVS nel suo insieme sembra riferirsi in misura crescente ai beni non-manufatti (con prevalente destinazione NICs¹²), mentre il ruolo dei manufatti (e soprattutto dei beni di investimento) appare nettamente calante¹³. Ciò non significa però che il peso complessivo delle esportazioni di manufatti PVS verso il mondo sia diminuito: significa piuttosto che l'espansione dell'export di manufatti è stata molto maggiore sui mercati OCSE che non sui mercati PVS, e che l'espansione delle esportazioni di beni primari ha avuto come destinazione-traino la stessa area PVS.

In sintesi, molti studiosi ritengono che sia le esportazioni totali dei PVS, sia l'intensità dell'interscambio fra PVS non siano affatto sotto-dimensionate e che, anzi, i flussi in beni manufatti fra PVS — benché meno importanti dei flussi in manufatti verso l'area industrializzata — siano assai superiori a quanto giustificato dalle caratteristiche della loro capacità produttiva e dalle intensità fattoriali delle esportazioni (quelle verso i PVS, per esempio, hanno densità di capitale doppia rispetto a quelle verso l'area OCSE¹⁴).

Se si ammette che la dimensione dell'interscambio complessivo fra PVS sia adeguata, nonostante le penalizzazioni protezionistiche, allora è però doveroso concludere che detto interscambio oggi è in realtà eccessivo; e l'origine di tale eccesso va individuata nelle distorsioni microeconomiche interne dei vari paesi. Obiettivo proponibile non è quindi tanto l'intensificazione del commercio Sud-Sud, quanto la riduzione delle distorsioni protezionistiche, insieme con la correzione delle forzature che generano flussi inefficienti fra PVS, soprattutto nel manifatturiero.

¹² Si osservi a questo riguardo che, se è giustificata in questo ambito la distinzione fra PVS e paesi esportatori di petrolio con avanzi finanziari, è ingiustificata la distinzione fra PVS e NICs. Benché l'export dei PVS verso altri PVS sia in larga misura determinato dai NICs, la struttura merceologica di tali flussi è infatti sostanzialmente simile per tutti i PVS, NICs e non-NICs.

¹³ Cfr. O. Havrylyshyn e M. Wolf, "Recent Trends in Trade among Developing Countries", in *European Economic Review*, n. 21, maggio 1983, pp. 333-62 e O. Havrylyshyn, "The Direction of Developing Country Trade", in *Journal of Development Economics*, dicembre 1985, pp. 255-81 per uno studio più approfondito circa la struttura geografica e merceologica dell'export PVS.

¹⁴ Cfr. Havrylyshyn e Wolf, "Recent Trends" cit.

3.2. Le tipologie

L'esistenza di flussi di natura inter- e intra-settoriale è ampiamente riconosciuta. Sin dalla fine degli anni Sessanta, questi ultimi hanno costituito ben oltre la metà dell'interscambio fra i PI (oltre il 65% se ci si limita ai paesi europei)¹⁵, e formano tuttora la parte più dinamica del commercio internazionale.

Dei tipi di commercio intra-settoriale (o orizzontale) si è già detto in precedenza; si è allora già notato quanto possa essere difficile giungere a precise quantificazioni del fenomeno intra-settoriale, dal momento che, oltre ai problemi di misura, si pongono anche problemi di disaggregazione merceologica e di classificazione tipologica.

Ciò nondimeno, e a prescindere dall'esatta quantificazione del fenomeno intra-settoriale, l'interesse nei confronti di questo tipo di flussi è dovuto per un verso ai minori costi di aggiustamento che esso impone a seguito di variazioni nella competitività dei produttori (e quindi alle minori richieste di protezionismo che tale aggiustamento sollecita); per un altro ai notevoli incrementi di benessere che esso consente, dovuti sia allo sfruttamento delle economie di scala, sia alla possibilità di soddisfare meglio la domanda.

Un'adeguata impostazione degli aspetti normativi è tuttavia ancora ostacolata da alcuni quesiti irrisolti. Fra questi, di recente, ha rivestito un certo interesse l'esistenza di flussi intra-settoriali non trascurabili (e dalla crescita relativamente rapida) sia fra PVS e PI, sia all'interno dell'area PVS; flussi che, per ragioni diverse, la teoria tradizionale del commercio orizzontale tenderebbe a escludere. Interrogativi di rilievo caratterizzano anche il commercio fra PVS: per esempio, si ha minore intra-settorialità all'interno dell'area NICs rispetto a quanto rilevato nei flussi fra NICs e PI, e lo stesso dicasi per tutti gli altri PVS¹⁶.

Ai fini di una valutazione delle prospettive del commercio Sud-Sud, il quesito essenziale posto dal fenomeno intra-settoriale consiste quindi nel valutare l'eventuale esistenza di opportunità non colte e, in caso affermativo, nell'individuare le ragioni di tali carenze e le possibilità di correzione.

Nel sottoparagrafo 3.1 si era già osservata la presenza di forzature sul contenuto fattoriale relativo dei flussi dai PVS all'OCSE e dai PVS

¹⁵ Cfr. H.G. Grubel e P.J. Lloyd, *Intra-Industry Trade*, London, MacMillan, 1975; C. Culem e L. Lundberg, "The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 1, vol. 122, 1986, pp. 113-30.

¹⁶ Cfr. O. Havrylyshyn e E. Civan, "Intra-Industry Trade among Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, agosto 1985, pp. 253-71.

ad altri PVS, nonché di distorsioni provocate dal grado di protezionismo PVS, maggiore verso altri PVS che non verso i PI. Tali forzature e distorsioni possono certamente contribuire a spiegare le anomalie intra-settoriali; ma pongono anche problemi talora trascurati in letteratura, e che possono risultare interessanti per la comprensione dell'andamento futuro dei rapporti commerciali dei PVS. Qui di seguito si tenterà di illustrare le prime, rinviando al paragrafo 4 l'esame dei secondi.

Per quanto riguarda le forzature microeconomiche, gli indirizzi di industrializzazione forzata — e per certi versi inattuabile — hanno fatto sì che la produzione di beni ad alta densità di capitale si rivelasse in molti casi scadente o comunque inadeguata per gli standard qualitativi dell'area industrializzata e che quindi fosse convogliata verso l'area PVS; ciò ha dato origine a un grado di intra-settorialità del commercio Sud-Sud eccessivo se, come conseguenza

(I) si sono verificate evoluzioni nelle strutture di mercato verso oligopoli e fenomeni di protezione fortemente caratterizzati settorialmente,

oppure

(II) si sono verificate espansioni della gamma di beni prodotti (numero di segmenti) all'interno di singoli settori, senza tuttavia alcun coordinamento nelle specializzazioni settoriali all'interno della comunità PVS.

Le informazioni attualmente disponibili in questo senso sono scarse e ambigue. Tuttavia si può osservare che il caso *sub* (I) potrebbe essere di qualche rilievo in un ambito NIC, ove i volumi di produzione potrebbero aspirare a valori significativi. Ed è probabile che il grado di intra-settorialità del commercio internazionale NIC, pari a circa tre volte il grado riscontrato per gli altri PVS, non sia casuale. Per ciò che riguarda poi quanto contemplato *sub* (II) è probabile che il mancato coordinamento settoriale delle produzioni PVS (con altri PVS e con l'area OCSE) abbia sollecitato flussi orizzontali, senza riferimento quindi alla corrispondenza fra industrializzazione dell'economia e orizzontalità dell'interscambio, propria soprattutto dei PI e dei rapporti commerciali con i PI.

Più delicato è invece il problema protezionistico. L'adozione di provvedimenti di protezione nei confronti di beni soggetti a flussi di scambio intra-settoriale si presenta per un verso più efficace, a causa della relativa facilità con cui tali flussi possono essere sostituiti con beni simili di produzione interna; in questo senso la tentazione protezionistica può apparire più intensa. D'altro canto, l'adozione di barriere protezionistiche settoriali nell'ambito di quelli che inizialmente erano flussi inter-settoriali, può favorire produzioni sostitutive nel paese importatore, even-

tualmente con variazioni di segmento rispetto al bene di importazione: in questo caso, se la barriera non è proibitiva, è possibile che si sviluppino flussi intra-settoriali al posto di quelli che prima erano inter-settoriali, con un effetto incerto sul volume dell'interscambio. Tutto ciò, naturalmente, a prescindere dai costi di aggiustamento di cui si è già detto in precedenza.

Ora, se si ignorano i costi di aggiustamento (e quelli legati al benessere di breve periodo del consumatore), segue, da quanto argomentato, che un paese imporrà sui beni oggetto di flussi orizzontali barriere protezionistiche tanto più severe quanto maggiore sarà la vicinanza merceologica dei beni, e quanto minore sarà il vantaggio attribuito alla specializzazione di segmento (cioè alle economie di scala); per contro, le barriere sui flussi inter-settoriali saranno elevate al diminuire delle differenze nelle dotazioni fattoriali relative e al crescere dei benefici attesi dalla specializzazione di segmento (intra-settoriale) che tali barriere possono incoraggiare.

Come si accennava poc' anzi, attualmente i dati consentono di stabilire quale sia stata effettivamente la strategia PVS e NICs, che si è sviluppata a favore di sistemi di protezione nell'ambito di beni simili; protezione che ha colpito, per ovvie ragioni, soprattutto produzioni di altri PVS e di altri NICs.

Più difficile è capire l'origine dello stimolo protezionistico. È tuttavia probabile che i vantaggi della specializzazione di segmento abbiano giuocato un ruolo relativamente minore nell'ambito del commercio intra-settoriale Sud-Sud: i poteri di acquisto sono ancora troppo ridotti perché la varietà possa essere premiata e perché la mancanza di questa possa incidere sensibilmente sul benessere del consumatore. Si potrebbe allora concludere in via preliminare affermando che, per quanto riguarda il manifatturiero, la politica protezionistica dei PVS applicata agli scambi verso altri PVS sarà elevata nel caso inter-settoriale, ma solo se le produzioni dei singoli PVS saranno settorialmente disperse (si producono beni appartenenti a molti settori); sarà invece sempre elevata nei confronti di flussi intra-settoriali. Con riferimento infine alla politica commerciale verso l'area OCSE, questa sarà analoga alla precedente nel caso inter-settoriale; essa sarà presumibilmente più debole nel caso intra-settoriale, sia perché nei rapporti con i paesi industrializzati le economie di scala assumono maggiore importanza, sia perché le differenze fra segmenti sono assai più sensibili.

Nell'uno e nell'altro caso rimangono escluse considerazioni aventi per oggetto la struttura di mercato, che comunque oggi avrebbero rilevanza solo nel caso dei NICs.

In conclusione, secondo quanto rilevato in questo sottoparagrafo

1) l'intensità dei flussi di commercio estero facenti capo all'area PVS può considerarsi nell'insieme adeguata, anche se non priva di forzature (fattoriali) e distorsioni (protezionistiche); le opportunità offerte da programmi di integrazione devono pertanto essere valutate come eventuale strumento volto a rendere possibile una maggiore razionalità fattoriale e un'attenuazione delle barriere;

2) le controparti commerciali più importanti per ogni singolo PVS sono l'area OCSE e la regione PVS di appartenenza; l'interscambio con "altri" PVS (soprattutto non-NIC) è limitato. Oggetto prevalente dell'interscambio PVS sono i manufatti, con un peso crescente degli altri beni nel commercio con altri PVS. È dunque probabile che l'evoluzione nei programmi di integrazione industriale sia non tanto *fra* PVS quanto *fra* PVS e PI; il maggior peso dell'interscambio fra PVS in beni primari, peraltro condizionato dall'area NIC, va considerato come trainato dall'interscambio in manufatti con l'area OCSE.

3) il peso relativamente elevato dei flussi intra-settoriali PVS è in buona misura da ascrivere ai NICs nei loro rapporti con l'OCSE; in ogni caso — e soprattutto per i PVS più arretrati — si tratta essenzialmente di intra-settorialità dovuta a imprecisioni di aggregazione merceologica, e non riflette né coordinamento delle produzioni, né integrazione dei mercati.

4. I PVS e il commercio internazionale

I risultati presentati da Bocchiola in questo volume danno origine a una classificazione di PVS a seconda del loro grado di sviluppo. In questo paragrafo si considerano i risultati delle analisi elaborate nei paragrafi 2 e 3, e le indicazioni di quella classificazione alla luce delle variabili che regolano l'interscambio commerciale PVS.

In breve, nel paragrafo 2 si era osservato come per un primo gruppo di PVS la crescita dipenda (positivamente) in larga misura dal grado di sviluppo e di inefficienza microeconomica che caratterizza il singolo paese. Per un secondo gruppo invece la crescita diventa un fenomeno quasi casuale, o comunque non legato a variabili di natura strettamente economica. Nel paragrafo 3 si è poi osservato come il volume di commercio estero facente capo ai PVS sia tutt'altro che sottodimensionato, con flussi intra-settoriali che potrebbero rivelare da un lato la possibile dispersione forzata della specializzazione settoriale delle produzioni PVS, dall'altro tendenze contrastanti in tema di politica protezionistica.

Con riferimento al commercio estero dei PVS si è allora cercato di stabilire per quali paesi è possibile sostenere la tesi di sovra-dimensionamento e di sotto-dimensionamento dei flussi commerciali, e di individuare le motivazioni.

In prima approssimazione si è così valutato il grado di apertura — calcolato come rapporto fra la semi-somma delle esportazioni e delle importazioni e il prodotto interno lordo — per il 1978, anno in cui le statistiche non sono ancora influenzate dal secondo shock petrolifero. Il valore “normale” del grado di apertura per ogni paese, indicato come $XM2^*$, è stato calcolato avvalendosi dei parametri generati dalla stima della seguente funzione:

$$XM2 = a + b \cdot ldim + u$$

ove $XM2$ è il grado di apertura effettivo e $ldim$ è il logaritmo della dimensione di ogni paese, quest'ultima pari a un millesimo del prodotto fra la superficie e la popolazione registrata nel 1978¹⁷. Si ha così che

$$XM2^*(1) = 0,310 - 0,0296 \cdot LDIM \\ (0,020) (0,0083)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,18 \\ \text{S.E.E.} = 0,13 \\ F = 12,8 \text{ (significativa all'1\%)}$$

I valori di cui sopra sembrano indicare che, secondo il semplice criterio di valutazione qui adottato, l'anormalità sembra essere la regola nell'ambito PVS. Vi è però un'importante distinzione. Se infatti si divide l'insieme dei 54 PVS poc'anzi considerati in due gruppi, a seconda del loro grado di sviluppo (la linea di divisione passa per un valore dell'indice pari a 650), l'equazione nel caso dei 28 PVS più avanzati diventa:

$$XM2^*(2) = 0,322 - 0,0354 \cdot LDIM \\ (0,030) (0,0104)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,28 \\ \text{S.E.E.} = 0,14 \\ F = 11,5 \text{ (significativa all'1\%)}$$

¹⁷ I dati relativi al grado di apertura e alla popolazione sono stati tratti da FMI, *International Financial Statistics*, Washington, righe 90c, 98c, 99b e 99z. I dati relativi alla superficie sono invece stati tratti da World Bank, *World Development Report*, Oxford University Press, Washington, 1981.

mentre nel caso dei 26 PVS più arretrati diventa:

$$XM2^*(3) = 0,297 - 0,0170 \cdot LDIM \\ (0,027) (0,0148)$$

R^2 corr. = 0,01

S.E.E. = 0,13

F = 1,31 (non significativa)

Da ciò tuttavia non si può dedurre con sicurezza che la parte più considerevole della variabilità intorno all'apertura "normale" sia concentrata nei PVS meno ricchi, per i quali il grado di apertura sembrerebbe non avere alcun rapporto con le dimensioni del paese. Il fatto che alle variazioni nel coefficiente di determinazione non si accompagnino significative variazioni dello *standard error* delle regressioni, indica infatti che il miglioramento nei risultati (in $XM2^*(2)$ rispetto a $XM2^*(1)$) non va attribuito tanto alla maggiore normalità di per sé, quanto al mantenimento della stessa capacità esplicativa da parte della funzione stimata, a fronte di una maggiore variabilità dei gradi di apertura propri dei PVS più ricchi: non a caso il coefficiente di variazione del grado di apertura del primo gruppo di PVS è pari al 59%, contro il 45% del secondo. Piuttosto, sembra plausibile affermare che i PVS più ricchi presentano una minore uniformità nel grado di apertura, la quale è peraltro in buona parte riconducibile alle loro diverse dimensioni. Si tratta allora di esaminare se tale semplice indicazione, a favore di una maggiore razionalità da parte dei PVS più ricchi, trovi riscontro in verifiche empiriche più approfondite.

A questo scopo si sono compiuti tre tentativi distinti. Il primo fa riferimento alle distorsioni microeconomiche interne, che si riflettono sull'intensità fattoriale relativa delle esportazioni. Il secondo riguarda invece la presenza di esportazioni di materie prime; il terzo, infine, la struttura di produzione interna.

La funzione di $XM2$ è allora stata ristimata quattro volte; ognuna delle prime tre stime include, oltre alla variabile dimensionale già illustrata, una delle tre variabili esplicative aggiuntive ora avanzate. La quarta stima, invece, comprende le quattro variabili congiuntamente.

I dati relativi alle intensità fattoriali delle esportazioni PVS nel 1978 sono state tratte da Havrylyshyn¹⁸: il rapporto capitale / lavoro è indicato come KL , mentre quello capitale umano / lavoro è BL . Nell'ambito del campione di 54 paesi osservato nelle stime precedenti, i dati sull'in-

¹⁸ Havrylyshyn, "The Direction of Developing" cit.

tensità fattoriali erano disponibili solo per 30, di cui 18 facenti parte del primo gruppo (PVS "ricchi") e 12 facenti parte del secondo gruppo.

La stima di $XM2$ per l'insieme dei 30 PVS esaminati è la seguente:

$$XM2^*(4) = 0,225 - 0,0364 \cdot LDIM + 0,0375 \cdot BL$$

$$(0,063) \quad (0,0092) \quad (0,0247)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,35$$

$$S.E.E. = 0,12$$

$$F = 8,74 \text{ (significativo all'1\%)}$$

(la variabile KL è risultata del tutto non significativa, così come è risultato assente l'effetto congiunto fra KL e BL).

In sintesi si può dunque affermare che, per l'insieme dei PVS, gli interrogativi posti dalle deviazioni del grado di apertura dalla norma — così come questa è stata definita — trovano alcune risposte nella qualità del capitale umano contenuta nelle esportazioni. Ovviamente, resta da esaminare se tale qualità è frutto di forzature oppure è spontanea. Di ciò si dirà fra breve. Si esaminino invece prima i risultati per i due sottoinsiemi di PVS. In particolare, per i PVS del primo gruppo si ha:

$$XM2^*(5) = 0,150 - 0,0329 \cdot LDIM + 0,0378 \cdot KL$$

$$(0,124) \quad (0,0134) \quad (0,0233)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,42$$

$$S.E.E. = 0,14$$

$$F = 5,50 \text{ (significativo al 5\%)}$$

(la variabile BL è risultata del tutto non significativa, così come è risultato assente l'effetto congiunto fra KL e BL).

Anche qui la qualità della stima migliora sensibilmente grazie all'inserimento della densità di capitale in qualità di variabile esplicativa; in particolare, si osservi la stabilità dello *standard error* della regressione, nonostante i PVS qui considerati presentino una dispersione — con un coefficiente di variazione pari al 63% — superiore rispetto a quella dei 28 paesi del sottoinsieme completo oggetto della regressione $XM2^*(2)$.

Infine, la stima di $XM2$ per i PVS arretrati è la seguente:

$$XM2^*(6) = 0,338 - 0,0314 \cdot LDIM + 0,0252 \cdot KL - 0,0872 \cdot BL$$

$$(0,124) \quad (0,0141) \quad (0,0209) \quad (0,0680)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,50$$

$$S.E.E. = 0,07$$

$$F = 4,66 \text{ (significativo al 5\%)}$$

Ancora una volta, la qualità dalla stima migliora in misura sensibile, nonostante appaia dubbio il grado di importanza, probabilmente significativa, delle dotazioni fattoriali. È tuttavia opportuno segnalare come tale miglioramento — per quanto riguarda sia il coefficiente di determinazione, sia il minor valore dello *standard error* (nell'uno e nell'altro caso rispetto a $XM2^*(3)$) — debba almeno in parte attribuirsi alla minore variabilità del grado di apertura del sottoinsieme "ridotto" di PVS: mentre per questi ultimi il coefficiente di variazione è infatti pari al 40%, nel caso del sottoinsieme completo esso è pari al 45%.

Si può così concludere in via preliminare che le dotazioni fattoriali dell'export spiegano buona parte delle anomalie di apertura. Come si accennava poc' anzi, ciò significa che l'apertura commerciale non dipende solo dalle dimensioni di un paese, ma anche dalle sue caratteristiche fattoriali.

Si tratta ora di esaminare se le caratteristiche rilevate all'export riflettono effettivamente diversità fra paesi, ovvero soltanto diversità nelle politiche economiche, e quindi forzature. L'importanza di questa analisi presenta particolare interesse per i PVS più poveri, ove il grado di apertura sembra essere condizionato in misura determinante dalle condizioni fattoriali.

A questo fine si è considerato il prodotto interno lordo pro-capite dei PVS in esame, che si suppone rifletta più o meno fedelmente il valore della produttività delle risorse impiegate nel processo produttivo. In sintesi, al crescere della densità di capitale fisico e umano (con riferimento alla quantità di lavoro disponibile) dovrebbe crescere anche il prodotto interno lordo pro-capite (qui espresso in dollari). Se, adottando le densità di capitale fisico e umano proprie delle esportazioni, tale correlazione non venisse rispettata, si potrebbe allora avanzare l'ipotesi di forzatura dell'export ad alta densità di capitale. I risultati relativi alle tre serie di stime (per 30, 18 e 12 PVS, rispettivamente) sono i seguenti:

$$30 \text{ PVS:} \quad YPC = 353 - 31,9 \text{ KL} + 338 \text{ BL} \\ (350) \quad (91,6) \quad (215)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,07$$

$$\text{S.E.E.} = 664$$

$$F = 2,12 \text{ (non significativo)}$$

$$18 \text{ PVS:} \quad YPC = 763 + 26,8 \text{ KL} + 122 \text{ BL} \\ (651) \quad (239) \quad (405)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,03$$

$$\text{S.E.E.} = 800$$

$$F = 0,27 \text{ (non significativo)}$$

$$12 \text{ PVS:} \quad YPC = 109 + 1,18 \text{ KL} + 287 \text{ BL}$$

$$\quad \quad \quad (321) \quad (86,5) \quad (298)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,18$$

$$\text{S.E.E.} = 379$$

$$F = 2,25 \text{ (non significativo)}$$

Nessuna delle tre funzioni stimate risulta significativa; in altri termini, è plausibile avanzare l'ipotesi secondo cui la densità di capitale (fisico e umano), che caratterizza le esportazioni dei PVS, sia slegata dalla produttività dei lavoratori impiegati in quei paesi, e quindi dalle dotazioni fattoriali degli stessi. Di conseguenza, la maggiore o minore presenza di capitale nelle esportazioni PVS sembra essere il risultato di forzature, che possono in larga misura essere definite inefficienti; e parimenti forzate risultano le esportazioni dei paesi interessati. Inoltre, sembra di poter affermare che tali forzature sono presenti sia nei PVS più progrediti, sia in quelli più arretrati.

I risultati sull'apertura rimangono ciò nondimeno ambigui: non è infatti possibile stabilire se tali distorsioni abbiano effetti veramente rilevanti. Se però ci si limita a osservare il miglioramento nella qualità della stima, assai più marcato per i PVS più arretrati che non per gli altri (si confronti la coppia di stime $XM2^*(3) - (6)$ con la coppia $XM2^*(2) - (5)$), allora non sarebbe azzardato sostenere che le forzature microeconomiche sono sì generalizzate, ma che esse sembrano risultare decisamente più influenti, ai fini dell'apertura commerciale, nel caso dei PVS più poveri.

Per quanto riguarda i dati relativi all'importanza delle materie prime si è fatto riferimento ai dati della Banca Mondiale sulla struttura delle esportazioni di merci, sempre per il 1978¹⁹. In particolare, la variabile *PRIM* indica la quota percentuale di materie prime nelle esportazioni di 54 PVS, mentre la variabile *dummy DF* assume valore 1 (0) quando l'export di combustibili, minerali e metalli supera il (è inferiore al) 50% dell'export complessivo.

Per il campione completo i risultati sono i seguenti:

$$XM2^*(7) = 0,403 - 0,0350 \cdot LDIM - 0,0014 \cdot PRIM + 0,1325 \cdot DF$$

$$\quad \quad \quad (0,069) \quad (0,0083) \quad \quad \quad (0,0009) \quad \quad \quad (0,0504)$$

$$R^2 \text{ corr.} = 0,25$$

$$\text{S.E.E.} = 0,12$$

$$F = 6,75 \text{ (significativo all'1\%)}$$

¹⁹ World Bank, *World Development Report 1981* cit.

Per il sottoinsieme dei PVS più sviluppati si ha invece:

$$XM2^*(8) = 0,430 - 0,0372 \cdot LDIM - 0,0018 \cdot PRIM + 0,1141 \cdot DF$$

(0,089) (0,0107) (0,0012) (0,0815)

$$R^2 \text{ corr.} = 0,28$$

$$S.E.E. = 0,13$$

$$F = 4,44 \text{ (significativo al 5\%)}$$

mentre per i PVS più arretrati

$$XM2^*(9) = 0,354 - 0,0289 \cdot LDIM - 0,0009 \cdot PRIM + 0,1414 \cdot DF$$

(0,151) (0,0166) (0,0018) (0,0678)

$$R^2 \text{ corr.} = 0,10$$

$$S.E.E. = 0,12$$

$$F = 1,94 \text{ (non significativo)}$$

In sintesi, la qualità delle stime migliora leggermente, soprattutto per quanto riguarda i PVS più avanzati. Il miglioramento è comunque da attribuirsi soprattutto alle esportazioni di combustibili e di minerali; queste sembrerebbero infatti consentire un'espansione della capacità esportativa, mentre le esportazioni di altre materie prime (si pensi alle produzioni agricole), quando significative, potrebbero rivelarsi più un vincolo che non un'opportunità. Nell'insieme si potrebbe pertanto affermare che il punto di forza delle esportazioni PVS sono ancora i beni primari con le più forti caratterizzazioni fattoriali (con particolare riferimento al fattore "terra"); le altre produzioni invece rischiano di agire da freno, probabilmente a causa delle persistenti carenze di produttività, o delle politiche protezionistiche poste in essere nei mercati di destinazione.

Una volta preso atto della sostanziale irrilevanza "diretta" del reddito e del grado di sviluppo ai fini dell'apertura dei PVS, i primi due tentativi volti a spiegare le deviazioni da quello che potrebbe definirsi come il grado di apertura "fisiologico" suggeriscono due commenti complessivi. In primo luogo, parte delle anomalie sono da attribuirsi a forzature nelle politiche commerciali e/o in quelle industriali; tali forzature sembrano essere rilevanti in tutti i PVS, progrediti e arretrati, anche se gli effetti sul grado di apertura sembrano essere stati più marcati nel caso di questi ultimi. Se invece si considera il valore aggiunto presente nelle esportazioni primarie dei PVS al netto delle componenti di rendita (descritte in *DF*), non sembra che esso eserciti un ruolo importante; e ciò potrebbe essere attribuito per un verso alla elevata concorrenziali-

tà del settore unitamente al basso costo - opportunità delle risorse ivi impiegate, per un altro alle misure protezionistiche di cui è oggetto.

Rimangono aperti gli interrogativi sulle interazioni fra politica industriale, politica commerciale e distribuzione settoriale delle esportazioni (a meno che, come si è avuto modo di rilevare, non si tratti di beni con alte rendite posizionali). Alcuni di tali interrogativi possono tuttavia essere affrontati e sciolti esaminando la struttura di produzione interna²⁰.

In effetti, ai fini della spiegazione del grado di apertura, il contributo della variabile "quota della produzione manifatturiera" risulta del tutto irrilevante (i coefficienti stimati sono non significativi); ciò sia per il campione completo, sia per ognuno dei due sottoinsiemi. Se dunque il grado di industrializzazione non incide in misura apprezzabile sul grado di apertura di un PVS, è possibile sostenere, in coerenza con quanto affermato altrove in questo lavoro, che i problemi dell'integrazione internazionale di un PVS non vanno intesi tanto in termini di politica di sviluppo o di politica dello scambio; e che la scelta di settori strategici o di mercati-chiave è probabilmente di importanza secondaria rispetto alle condizioni di efficienza e di produttività che influiscono sulla produzione.

L'integrazione può sicuramente essere forzata o rallentata; si è osservato che le variabili cruciali in questo senso sono gli interventi volti a condizionare i contenuti fattoriali dei beni prodotti e/o esportati; e lo sono sicuramente anche gli accordi volti ad attenuare le barriere protezionistiche. È però anche bene segnalare che, nel caso dei PVS, eventuali interventi "di forza" possono sollevare un doppio ordine di perplessità: sia perché tali forzature hanno effetti ambigui sul grado di apertura, sia perché — in ogni caso — il grado di apertura ha conseguenze molto deboli sulle possibilità di crescita PVS, possibilità che dipendono piuttosto dal grado di sviluppo.

Si tratta peraltro di considerazioni confermate dalla stima di *XM2* in funzione delle tre serie di variabili sin qui utilizzate (campione completo di 28 PVS). In particolare, la stima con sei variabili esplicative genera parametri significativamente diversi da zero solo per la variabile *LDIM*; si nota però che, mentre il rapporto capitale umano/lavoro e la quota del manifatturiero sulla produzione interna sono probabilmente prive di rilevanza, i valori assunti dagli altri parametri sono resi me-

²⁰ Anche in questo caso i dati sono stati tratti da World Bank, *World Development Report* 1981 cit.

no efficienti dalla presenza di collinearità, dal momento che KL e — soprattutto — BL risultano positivamente correlati a DF .

Questo risultato è interessante, poiché permette una più soddisfacente riformulazione di un commento proposto in precedenza.

Si era infatti osservato come il grado di apertura fosse condizionato da politiche di “forzatura” sui contenuti fattoriali dei flussi di esportazione. Ora, è probabile che le forzature siano dovute alla necessità di sfruttare, almeno in parte, le rendite posizionali offerte dai giacimenti minerali di cui i PVS più “fortunati” dispongono. In questo senso, si può ipotizzare che le forzature microeconomiche passino anche attraverso l'import di risorse qualificate; ma proprio perché si tratta di forzature e distorsioni, e proprio perché, in una certa misura, esse si pongono come obiettivo l'export di materie prime (combustibili e minerali vari), sembra giustificato domandarsi se oggi l'export di tali beni da parte dei PVS non sia anch'esso — almeno in una certa misura — forzato.

Una risposta affermativa e priva di ambiguità in questo senso richiederebbe un'analisi più approfondita di quella svolta in questo lavoro; il riferimento è alla qualità dei dati, all'esame della consistenza temporale, alla necessità di studi-paese. Tuttavia, anche alla luce di quanto avanzato sotto il profilo teorico nel capitolo precedente, un'eventuale conferma non giungerebbe inattesa.

5. I limiti dell'integrazione sui mercati dei beni

Le indicazioni offerte dalla disamina sinora proposta possono quindi essere sintetizzate come segue

1) è assai difficile stabilire gradi di apertura “normali” in un ambito PVS; con riferimento alla dimensione, sembra tuttavia che i PVS più avanzati presentino un maggiore grado di dispersione rispetto a quelli più arretrati;

2) le distorsioni di natura microeconomica sono rilevanti ai fini dell'apertura, in particolar modo per i paesi meno sviluppati; nel caso dei PVS più progrediti esse hanno per oggetto una eccessiva presenza di capitale fisso, mentre nel caso dei PVS più arretrati si ha una eccessiva presenza di capitale fisso e di capitale umano (probabilmente dovuta alla complementarità fra capitale fisso e capitale umano, congiuntamente alla relativa scarsità di quest'ultimo nei PVS arretrati); mentre però le forzature sul capitale fisso contribuiscono ad accrescere il grado di apertura, anche perché consentono lo sfruttamento delle risorse minerali esportabili presenti nel paese, le forzature sul capitale umano si di-

mostrano inefficienti, con costi che si riflettono sia sulle partite correnti, sia sulle effettive possibilità di sviluppo;

3) il grado di industrializzazione dei PVS è irrilevante ai fini della loro apertura; e ciò conferma la necessità di sottolineare come ulteriori possibilità di apertura potranno presentarsi ed essere vantaggiose solo se e quando saranno risolti i nodi che riguardano non tanto i prodotti (e la struttura produttiva), quanto i fattori.

Si tratta pertanto di conclusioni nell'insieme, sfavorevoli a iniziative volte a promuovere ulteriore integrazione nell'area PVS. In effetti, proposte in questo senso hanno fondamento quando siano volte a facilitare la nascita e il consolidamento di imprese o addirittura di interi settori produttivi; oppure a consentire la graduale introduzione delle imprese nazionali in un clima di maggiore competitività (a condizione che il fenomeno di *trade creation* sia significativamente superiore a quello di *trade diversion*). Soprattutto, si potrebbe pensare alla costituzione di aree di libero scambio, superiori sia a unioni doganali (ove il fenomeno di *trade diversion* tenderebbe a essere maggiore), sia a situazioni di non intervento (ove si perderebbero occasioni di *trade creation*)²¹.

Al tempo stesso, i possibili benefici che possono scaturire da simili iniziative — sia all'interno della comunità PVS, sia fra PVS e paesi terzi — sono strettamente legati alle opportunità di conseguire comportamenti più efficienti dal lato della produzione, la quale dovrebbe essere liberata dalle "forzature" attualmente presenti in numerosi PVS, soprattutto arretrati.

Il quesito va di conseguenza riformulato; e si tratterà di verificare se la soluzione possa davvero essere individuata nell'integrazione commerciale²² o se, come sembra più probabile, ci si debba invece indirizzare verso il riassetto socio-economico dei singoli PVS, a cui potrebbe seguire l'istituzione di aree di scambio privilegiato.

Se infatti tali aree fossero create fra paesi arretrati, pur in assenza di *trade diversion*, sarebbe incoraggiato lo sviluppo intra-area di produzioni di beni strumentali i quali, benché di scarsa qualità, potrebbero essere considerati preferibili ai beni capaci di consentire maggiore competitività sui mercati internazionali; di conseguenza sarebbero penalizzate le capacità di esportazione di medio-lungo periodo dei PVS membri dell'area la quale, a sua volta, finirebbe per trasformarsi in (o rimanere) una sorta di isola a crescita ritardata.

²¹ Cfr. al riguardo W. Ethier e H. Horn, "A New Look at Economic Integration", in H. Kierzkowski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 207-29.

²² Anche alla luce dei fenomeni di *trade modification* (cfr. *ibid.*, pp. 208-209).

Diverse — ma non molto più promettenti — sarebbero invece le conclusioni relative alla costituzione di aree di libero scambio (ma non unioni doganali con barriere comuni e uniformi verso paesi terzi!) fra PVS avanzati. Questi già ora presentano settori e sotto-settori produttivi fortemente concorrenziali, i quali potrebbero in effetti trarre giovamento da processi di integrazione; a ciò si oppongono tuttavia i contrasti fra le esigenze per un'integrazione soddisfacente da un lato, e gli indirizzi nazionali di politica economica dall'altro. È questo un aspetto assai difficile da esaminare, con risultati ambigui sotto più profili.

In breve, le prospettive di sviluppo dei PVS avanzati non appaiono tanto fondate su processi di crescita trainati dalla domanda interna o da espansione diffusa più o meno uniformemente fra vari comparti produttivi. Al contrario, tali paesi sembrano essere fortemente dipendenti sia dalle capacità di penetrazione sui mercati OCSE, sia dalle capacità di sostituirsi a produttori OCSE nel soddisfacimento delle necessità di importazione dei PVS arretrati. Le possibilità di integrazione appaiono così limitate ad alcune categorie di beni strumentali e intermedi, pur se gli esiti rimangono incerti.

Per quanto riguarda poi le ipotesi di integrazioni miste (con l'adesione di PVS arretrati e avanzati alla stessa area di libero scambio) le ambiguità sono ancora maggiori.

Con riferimento agli accordi fra PVS avanzati e paesi OCSE, i termini della discussione vanno ricercati nell'opportunità, da parte di questi ultimi, di abbandonare o modificare sensibilmente i lineamenti propri delle aree preferenziali (nel caso CEE) o a commercio concordato (è questo il caso per il triangolo USA-CEE-Giappone), ora vigenti, a favore di nuove eventuali aree preferenziali. È evidente che l'analisi in questo senso può offrire i risultati più svariati, a seconda delle diverse ipotesi formulate sia circa l'intensità e la direzione degli accordi di integrazione, sia circa il grado di cooperazione che caratterizzerebbe le configurazioni oligopolistiche emergenti.

Una seconda categoria di possibile "integrazione mista" ha invece per oggetto gli accordi fra i PVS arretrati e quelli più avanzati: i benefici "spontanei" sarebbero con ogni probabilità elevati, ma si caratterizzerebbero per l'accentuarsi delle connotazioni intersettoriali dell'interscambio e per l'imposizione di vincoli relativamente stretti sulla struttura degli impieghi dei fattori, soprattutto nei PVS arretrati; condizioni — le une e le altre — che oggi sembrano scarsamente gradite dalle autorità di politica economica.

Infine, vi è la possibilità di sviluppare ulteriormente gli accordi di scambio preferenziale fra PVS arretrati e area OCSE, i quali tuttavia presuppongono per un verso sentieri di specializzazione inter-settoriale non sempre graditi ai PVS, dall'altro vincoli di disciplina che le controparti difficilmente sono disposte ad accettare.

Bibliografia

- Bonanno, Giacomo, "Concorrenza imperfetta e differenziazione di prodotti: una rassegna critica di recenti discussioni analitiche", in *Note economiche*, nn. 5/6, 1986, pp. 102-13.
- Colombatto, Enrico, "C'è ancora speranza per il debito latino-americano?", in *Finanza, Marketing e Produzione*, n. 2, 1986, pp. 61-80.
- Corden, Warner M., "Protection and Liberalization: a Review of Analytical Issues", in *IMF Occasional Paper*, n. 54, Washington, 1987.
- Culem, Claudy e Lundberg, Lars, "The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 1, vol. 122, 1986, pp. 113-30.
- Ethier, Wilfred e Horn, Henrik, "A New Look at Economic Integration", in Henryk Kierzkowski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 207-29.
- Gray, Peter H., "Intra-Industry Trade: an Untidy Phenomenon", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 2, vol. 124, 1988, pp. 211-29.
- Grubel, Herbert e Lloyd, Peter, *Intra-Industry Trade*, London, MacMillan, 1975.
- Guillaumont, Patrick, "More on Consistent Measures of Import Substitution", in *Oxford Economic Papers*, n. 2, 1979, pp. 324-29.
- Havrylyshyn, Oli, "The Direction of Developing Country Trade", in *Journal of Development Economics*, 3, vol. 19, dicembre 1985, pp. 255-81.
- Havrylyshyn, Oli e Civan, Engin, "Intra-Industry Trade among Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, 2-3, vol. 18, agosto 1985, pp. 253-71.
- Havrylyshyn, Oli e Wolf, Martin, "Recent Trends in Trade among Developing Countries", in *European Economic Review*, n. 21, maggio 1983, pp. 333-62.

- Heitger, Bernhard, "Import Protection and Export Performance. Their Impact on Economic Growth", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 2, vol. 123, 1987, pp. 249-61.
- Kleiman, Ephraim e Kop, Yaakov, "Who trades with Whom. The Income Pattern of International Trade", in *Weltwirtschaftliches Archiv*, n. 3, vol. 120, 1984, pp. 499-521.
- Krueger, Anne O., "Trade Policy as an Input to Development", in *American Economic Review*, n. 2, vol. 70, maggio 1980, pp. 288-92.
- James, Elijah M., "A Model of Import Substituting Industrialization for Developing Countries", in *Economia Internazionale*, febbraio 1979, pp. 88-98.
- Leamer, Edward, *Sources of International Comparative Advantage*, Cambridge (Mass.), MIT, 1984.
- Shaked, Avner e Sutton, John, "Natural Oligopolies and International Trade", in Henryk Kierzkowski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 34-50.
- Tyler, William G., "Growth and Export Expansion in Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, n. 9, agosto 1981, pp. 121-30.
- World Bank, *World Development Report 1981*, Washington, Oxford University Press, 1981.

Meijer, Bernhard "Import Protection and Export Performance: Their Impact on Economic Growth", in *Wirtschaftliches Archiv*, n. 2, vol. 123, 1987, pp. 249-61.

Kleinman, Efraim e Rafi Yankov "Who trades with Whom: The Income Pattern of International Trade", in *Wirtschaftliches Archiv*, n. 3, vol. 120, 1984, pp. 499-531.

Krueger, Anne O. "Trade Policy as an Incentive to Development", in *American Economic Review*, n. 2, vol. 70, maggio 1980, pp. 288-92.

James, Elijah M. "A Model of Import Substituting Industrialization for Developing Countries", in *Economic Institutional Change*, febbraio 1979, pp. 88-98.

Lerner, Edward, *Sources of International Comparative Advantage*, Cambridge (Mass.), MIT, 1984.

Spiegel, Avner e Gordon, John "Natural Oligopolies and International Trade", in Henryk Kizilewski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 34-50.

Yates, William G. "Growth and Export Expansion in Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, n. 9, agosto 1981, pp. 125-40.

World Bank, *World Development Report 1981*, Washington, Oxford University Press, 1981.

"L'industria italiana e la politica commerciale", *Giornale di Economia*, n. 1, 1981, pp. 201-21.

"L'industria italiana e la politica commerciale", *Giornale di Economia*, n. 2, 1981, pp. 21-30.

Corden, Warner M. "Protection and Liberalization: A Review of Analytical Issues", in *IMF Occasional Paper*, n. 54, Washington, 1987.

Cullen, Gladys e Luthy, Lars "The Product Pattern of Intra-Industry Trade: Stability among Countries and over Time", in *Wirtschaftliches Archiv*, n. 1, vol. 122, 1986, pp. 113-30.

Ethier, Wilfred e Hara, Henrik "A New Look at Economic Integration", in Henryk Kizilewski (a cura di), *Monopolistic Competition and International Trade*, Oxford, Clarendon Press, 1984, pp. 207-29.

Gray, Peter H. "Intra-Industry Trade: an Unlikely Phenomenon", in *Weltweit und über Arden*, n. 2, vol. 124, 1988, pp. 21-29.

Gribel, Herbert e Lloyd, Peter *Intra-Industry Trade*, London, MacMillan, 1975.

Guillemet, Patrick "More on Consistent Measures of Import Substitution", in *Oxford Economic Papers*, n. 2, 1979, pp. 324-29.

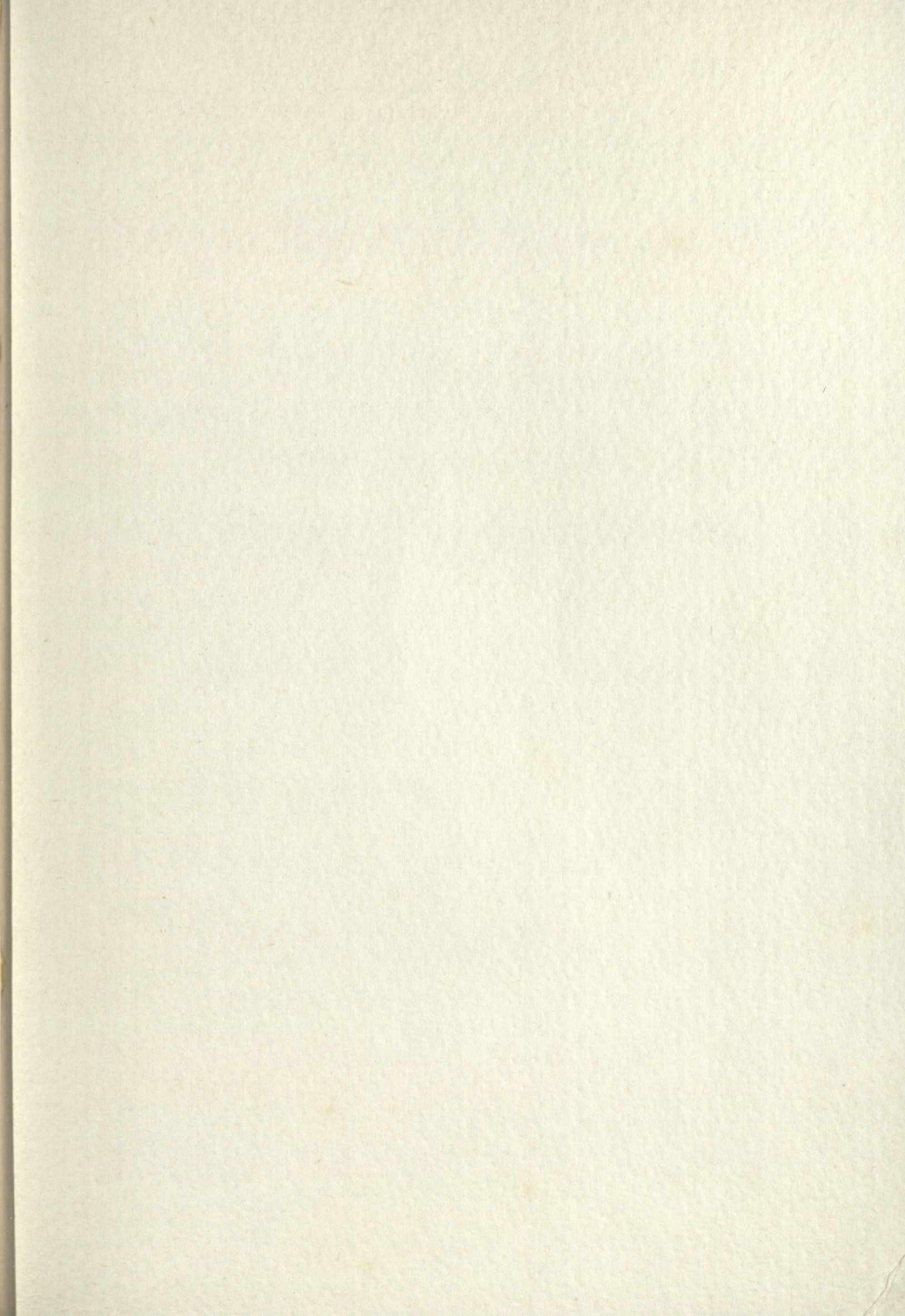
Havrilyshyn, OI "The Disruption of Developing Country Trade", in *Journal of Development Economics*, 3, vol. 19, dicembre 1985, pp. 255-81.

Havrilyshyn, OI e Caves, Ravi "Intra-Industry Trade among Developing Countries", in *Journal of Development Economics*, 2-3, vol. 18, maggio 1985, pp. 27-41.

1989 90 91 92 93

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9

Finito di stampare
il 30 gennaio 1989
dalla Stamperia Artistica Nazionale in Torino



La relazione fra indebitamento e crescita socio-economica per i Paesi in Via di Sviluppo (PVS) si è profondamente modificata nel corso degli anni Ottanta, a causa sia del ridimensionamento delle attese sul piano commerciale per le politiche di *export promotion*, sia dell'accresciuto rischio recessivo sul piano finanziario, senza che peraltro alcuna proposta di promozione autonoma dello sviluppo abbia avuto effettivo avviamento.

Attraverso una ricerca originale per ipotesi e metodo, coordinata da Enrico Colombatto (Università di Torino) nell'ambito delle attività della Fondazione Giovanni Agnelli sui temi dell'economia mondiale, gli Autori giungono per la prima volta a definire un "indice del sottosviluppo" per la classificazione dell'intero gruppo dei PVS, non più fondato sul mero valore del PIL, ma desunto dall'insieme delle numerose variabili economiche e sociali in causa: l'attenzione è quindi rivolta, oltre che agli stessi PVS, al sistema bancario occidentale e alle politiche economiche dei Paesi Industrializzati.

La funzione della struttura del debito e il concetto stesso di sviluppo vengono così riportati entro la problematica arena del mercato mondiale, delineando regole e ruoli del gioco ai quali i numerosi protagonisti dovranno attenersi nel futuro prossimo per uscire dal circolo vizioso.

Il quadro complessivo che il saggio disegna, fra tradizionali problemi di impiego ottimo di risorse scarse e problemi attuali di conflitti d'interesse fra i diversi attori, riapre innovativamente il dibattito sulla complessa questione.

Graphic design: Promoteam Torino
In copertina: "Donne di Bangalore", foto di Pier Luigi Bertagnio.

194951

ISBN 88-7860-021-0



9 788878 600218

L. 32.000 (IVA COMPRESA)