

WORKING PAPER

DOCUMENTO DI LAVORO	
FEBBRAIO 1969	223

IL COMMERCIO ESTERNO DELL'AMERICA LATINA

di

Virgilio Monaldi

iai

istituto affari internazionali

iai

INTRODUZIONE *

I venti Stati che costituiscono l'America Latina, per quanto accomunati da tradizioni e affinità politiche, etniche e geografiche, formano, da un punto di vista economico, un'entità poco o nulla omogenea. Considerando, infatti la diversità di risorse naturali, il grado d'urbanizzazione, l'intensità d'industrializzazione raggiunta e principalmente il reddito pro-capite (1) (come usuale, anche se grossolano misuratore del livello economico), si ha subito chiara e netta la visione di tale eterogeneità.

Solamente dal punto di vista degli scambi commerciali i paesi latino-americani presentano una caratteristica pressochè comune: essi sono infatti fornitori di materie prime e di prodotti agricoli, mentre rimangono ancora largamente tributari all'estero per i loro fabbisogni di prodotti finiti. Tali prodotti, che nel periodo precedente l'ultimo conflitto mondiale, erano rappresentati prevalentemente da beni di consumo, attualmente sono in larga misura costituiti da beni strumentali.

Ed è proprio partendo da questa caratteristica comune che nella nostra esposizione cercheremo di mettere in evidenza i principali aspetti del commercio estero latino-americano (con particolare riguardo alle esportazioni), considerando gli Stati dell'America Latina come un tutt'uno e facendo solo occasionalmente riferimento ai singoli paesi.

PARTE I^a

1. Tendenze ed evoluzione del commercio (in particolare delle esportazioni) latino-americano dal dopo-guerra ad oggi.

Analizzando rapidamente l'evoluzione del commercio estero latino-americano, dal dopoguerra ad oggi, possiamo subito constatare un fatto di fondamentale importanza: la quota di questi paesi sul totale mondiale è andata progressivamente diminuendo fino a raggiungere il 5,9% nel 1965 per un valore di circa 19,2 miliardi di dollari contro un totale mondiale di 338,9 miliardi di dollari (vedi Tab.A) (nel 1960 la corrispondente percentuale era stata del 6,6%). Questa continua riduzione è di per sè indicativa di una situazione che diviene sempre più difficile e che, continuando, potrebbe avere effetti disastrosi sull'econo-

(1) - Nella maggior parte dei paesi latino-americani (incluso il Venezuela, dove una larga parte della popolazione è ancora povera) c'è una notevole disuguaglianza; infatti il reddito medio pro-capite dei paesi più ricchi (Argentina, Cile, Venezuela) è assai superiore a quello degli altri.

(*) Il presente studio è stato elaborato dall'autore prima che egli divenisse funzionario dell'UNCTAD. In ogni caso esso esprime solo il suo punto di vista.

nia generale di questi paesi.

Se consideriamo poi il fatto che quasi un quarto dello incremento del valore corrente delle esportazioni deve essere imputato all'aumento del commercio interregionale, il fenomeno diventa ancora più preoccupante. Infatti, analizzando più dettagliatamente, se l'inter-trade fosse escluso, il tasso d'incremento delle esportazioni al resto del mondo, sarebbe soltanto del 4,4%. Nello stesso tempo, i mercati esteri della America Latina (presa nel suo insieme) hanno aumentato il valore corrente delle loro importazioni di circa il 9,6%: di conseguenza, l'incremento effettivo ottenuto dalle esportazioni latino-americane, è risultato essere meno della metà di quello che avrebbe potuto, qualora la quota dell'America Latina su quei mercati, si fosse almeno mantenuta costante.

<u>TAB. A</u>	<u>Anni</u>	<u>Contributo dell'America Latina all'importazione totale</u>
		%
	1960	6,6
	1961	6,5
	1962	6,6
	1963	6,3
	1964	6,1
	1965	5,9

2. Evoluzione delle Esportazioni e del loro Potere d'Acquisto

a) Totale esportazioni

Uno sguardo al "trend" delle esportazioni (1) nel lungo periodo mostra che per l'America Latina nel suo complesso, il tasso d'incremento annuo è passato dal 3,1% nel 1950-55 al 4,7% nel 1955-60 per calare leggermente al 4,5% nel quadriennio 1960-64 (2). Ma oltre il 60% di questo progresso è stato praticamente annullato dal deterioramento della "ragione di scambio", cosic-

(1) - Incluso il reddito proveniente dal turismo.

(2) - media risultante dai seguenti tassi annui :

1960-61	3,1 %
1961-62	9,0 %
1962-63	4,1 %
1963-64	2,1 %

con una punta massima del 9,0 % nel 1962.

chè il potere d'acquisto della regione nel suo complesso è cresciuto, nella seconda metà degli anni 60, solamente dell'1,8% (nel 1962, la corrispondente perdita è stata perfino maggiore). A partire dal 1962 si è avuto un mutamento di tendenza nella "ragione di scambio" con la conseguenza di far aumentare il potere d'acquisto delle esportazioni in maniera sensibile. Tutto ciò risulta dalle seguenti tabelle:

TAVOLA 1 Evoluzione delle Esportazioni e del loro potere d'Acquisto

(Tasso annuale di sviluppo)

<u>Anni</u>	<u>Quantum delle Esportazioni</u>	<u>Potere d'acquisto delle Esportazioni</u>
1950-55	3,1	1,6
1955-60	4,7	1,8
1960-64	4,5	5,0
1960-61	3,1	4,5
1961-62	9,0	2,7
1962-63	4,1	8,0
1963-64	2,1	5,0

TAVOLA 2 Evoluzione dell'indice della Ragione di Scambio

(1950 = 100)

<u>Media Annuale</u>	<u>Valore unitario delle esportazioni</u>	<u>Valore unitario delle esportazioni</u>	<u>Ragione di scambio</u>
1950-52	110,1	114,6	96,1
1954-56	111,4	119,1	93,5
1960-62	92,6	115,5	80,2
1962	89,8	116,7	77,0
1963	91,2	115,8	78,8
1964	96,6	118,6	81,5

Come si vede, la ripresa dell'indice della ragione di scambio a partire dal 1962, ha fatto sì che ad un aumento del 4,1 (1) e del 2,1 (1) per cento nel valore delle esportazioni,

(1) - Calcolati a prezzi costanti, e precisamente ai prezzi del 1960.

corrispondesse rispettivamente un aumento dell'8,0 e del 5 per cento nel loro potere d'acquisto.

I fattori che hanno determinato questo "ritorno" sono senz'altro da ricercare nelle migliori quotazioni raggiunte dai paesi in esame per i principali prodotti esportati. Purtroppo, il continuo "trend" ascendente per i prezzi d'importazione, ha cancellato una buona parte dell'aumento del potere d'acquisto potenziale che si sarebbe ottenuto qualora le quotazioni d'esportazione fossero state il solo fattore operativo. E' certo questo un sintomo positivo da tenere in debita considerazione, anche se non si può non osservare che al 1964 si era ancora notevolmente al di sotto dei primi anni del 1950. A tale proposito, per rendersi conto delle perdite subite dall'America Latina per il continuo deterioramento della ragione di scambio, la tabella n. 3 può essere notevolmente chiarificatrice.

TAVOLA N. 3

Medie annuali	Milioni di dollari 1950			Effetto "Terms of Trade"	
	Esportazioni di beni e servizi	Effetto della ragione di scambio	Potere d'ac- quisto delle esportazioni	(3):(2)	% of GDP
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1950-52	6.181,6	- 132,7	6.048,8	- 2,1	- 0,3
1954-56	7.294,2	- 535,7	6.758,5	- 7,3	- 1,1
1960-62	9.506,3	- 1.956,9	7.549,4	- 20,6	- 7,0
1963	10.643,9	- 2.204,8	8.439,1	- 20,7	- 3,2
1964	10.777,8	- 1.897,3	8.880,5	- 17,6	- 2,6

Come si può vedere, se nel 1962 si fosse mantenuto lo stesso livello del 1950, i guadagni effettivi durante il 1962-63 avrebbero superato di circa un quinto quelli attuali, mentre, rapportati al GDP, le perdite in questione rappresentano all'incirca un 3%. Ambedue queste cifre sono estremamente significative e meglio di ogni altra spiegazione ci danno chiara l'idea di quanto abbiano influito sul progressivo declino dell'America Latina nel suo complesso.

3. Composizione delle Esportazioni Latino-Americane

Quasi tutte le esportazioni dei paesi latino-americani consistono di materiali grezzi, prodotti alimentari e prodotti primari semi-lavorati, di cui quattro (e precisamente: cotone, zucchero, caffè e petrolio) hanno una grande preponderanza, specialmente in quei paesi dove le esportazioni sono meno diversificate. Per avere un'idea della dipendenza dell'America Latina da pochi prodotti ben determinati, si veda la seguente tabella n. 4.

Questa mancanza di diversificazione (1) rende i paesi latino-americani estremamente vulnerabili alle oscillazioni del mercato mondiale. E' nota infatti la debolezza che contraddistingue, in genere, il corso delle quotazioni sui mercati mondiali

(1) - Diversificazione intesa come diminuzione del peso relativo del prodotto (o prodotti) base rispetto ad altri.

delle materie prime e dei beni primari: ogni lieve flessione della domanda mondiale o anche un semplice rallentamento congiunturale nei grandi paesi consumatori (1) influisce direttamente in senso negativo su tutta la struttura economica dei paesi esportatori. Se infine, a ciò si aggiunge (per i prodotti agricoli) l'effetto deleterio derivante dai regimi protettivi delle agricolture nazionali praticati dai paesi industrializzati, si ha un quadro abbastanza significativo della difficile situazione commerciale dell'America-Latina.

TAVOLA 4

<u>Paesi*</u>	<u>1962-63</u>	
	<u>% sul totale delle Esportazioni</u>	
Argentina	Grano: 25	Produzione animale: 22
Brasile	Caffè: 52	Cotone : 8
Cile	Rame: 66	Minerali ferrosi : 10
Colombia	Caffè: 70	Petrolio : 15
Messico	Cotone: 21	Caffè : 7
Peru	Prodotti della pesca: 20	Rame : 18
Venezuela	Petrolio: 92	Minerali ferrosi : 5

* Questi sette paesi danno circa il 90% del totale GNP e l'85% delle esportazioni latino-americane.

4. Evoluzione delle esportazioni, per mercato di destinazione

Negli ultimi anni, la distribuzione territoriale del commercio estero dei paesi dell'America Latina, ha visto un progressivo declino dell'importanza degli Stati Uniti e viceversa un aumento del peso dell'Europa Occidentale. Come si può vedere dalla tabella 5, la quota di partecipazione degli Stati Uniti alle esportazioni latino-americane è passata dal 45,9 nel 1950 al 41,8 nel 1960 per arrivare al 32,6 nel 1964 (2).

(1) - Ciò che significa sproporzione tra domanda ed offerta con conseguente abbassamento dei prezzi.

(2) - Nel 1965, e anche nel 1966 (sulla base di stime ufficiali), c'è stata una leggera ripresa che non può ancora essere ben definita. Comunque, anche se in termini di valore queste esportazioni sono ritornate sui valori del 1956, in termini relativi gli Stati Uniti sono ancora lontani dell'aver riguadagnato la posizione di quel tempo (45%).

TAVOLA 5

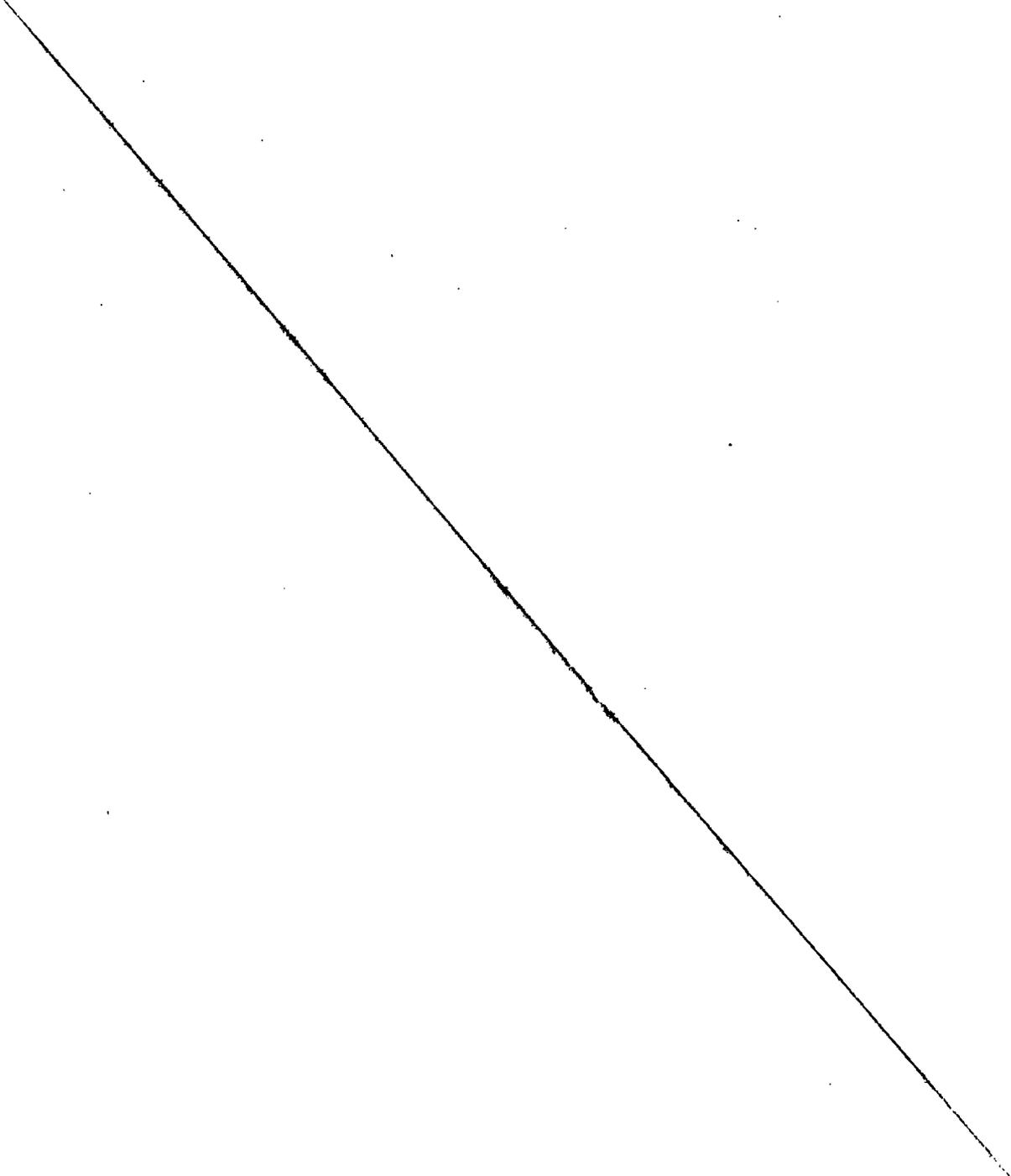
<u>Mercato di destinazione</u>	<u>Esportazioni per mercato di destinazione</u>						
	1938	1950	1960	1961	1962	1963	1964
<u>America del Nord</u>	31,1	47,6	43,5	39,6	39,0	37,8	35,7
- Stati Uniti	30,1	45,9	41,8	37,7	36,0	34,5	32,6
- Canada	1,0	1,7	1,7	1,8	3,1	3,3	3,1
<u>Europa Occidentale</u>	17,4	29,9	31,6	31,8	32,9	34,1	34,1
- CEE	25,4	13,2	18,4	18,4	20,0	21,0	20,9
- EFTA	20,6	14,8	14,7	11,3	10,9	10,3	10,6
- Altri	1,4	1,9	1,5	2,1	2,0	2,4	2,6
Giappone	1,4	1,3	2,8	3,9	3,7	4,3	5,0
America Latina	6,1	7,9	7,9	6,7	7,2	7,7	9,4
Europa orientale	1,5	0,9	3,1	5,8	5,4	4,8	4,3
Resto del Mondo	12,4	12,3	11,1	12,2	11,8	11,3	11,6

Questa constatazione potrebbe essere presa come una tendenza verso una maggiore diversificazione delle esportazioni; d'altronde i pericoli connessi al mantenimento di un solo grande mercato, in condizioni di chiara inferiorità, sono troppo evidenti per essere posti in discussione. Naturalmente, bisogna fare attenzione a non trarre conclusioni definitive da quanto mostrato dalla Tav. 5 (il decremento del 1964 fu chiaramente dovuto a fattori fortuiti), anche se il suddetto trend ha fatto seguito immediatamente alla fine delle ostilità in Corea. Il Giappone ha costituito soprattutto in questi ultimi anni (incrementi del 19% tra il 1962 e 1963) uno dei mercati più dinamici per l'America Latina, anche se non tutti se ne sono potuti avvantaggiare in uguale misura. Infatti, solo Cuba ed altri paesi esportatori di materiali grezzi di origine estrattiva, hanno tratto profitto dal progressivo espandersi degli acquisti giapponesi.

Il valore corrente delle esportazioni latino-americane ai paesi dell'Europa Orientale a partire dal 1960 è andato leggermente aumentando. Tra questi paesi ad economia pianificata è stato prevalentemente il continente cinese a dare, nel 1964, il maggiore contributo; le vendite a questo paese, infatti, sono raddoppiate e soprattutto l'Argentina ne ha tratto il maggior profitto. A quest'ultimo proposito c'è da tener presente che la concorrenza delle vendite francesi (garantite) su questo mercato potrà costituire in seguito un freno notevole all'ulteriore sviluppo delle esportazioni latino americane.

5. Relazione tra aumento del prodotto interno (lordo) e incremento delle esportazioni

Un'analisi della correlazione tra queste due variabili ci mostra che i paesi in cui il prodotto interno lordo è cresciuto a un tasso superiore alla media sono stati anche quelli che hanno avuto una più grande espansione delle loro esportazioni; conseguentemente, i più bassi tassi d'incremento del GDP si sono riscontrati proprio per quei paesi con un più debole incremento delle loro esportazioni.



Peru e Brasile sono le uniche eccezioni a questa regola. Infatti mentre per il primo il tasso di sviluppo delle esportazioni è relativamente alto e comparativamente l'aumento del reddito è debole, per il secondo avviene tutto il contrario. A tale proposito, però, bisogna considerare che, per quanto riguarda il Peru, le cifre del reddito potrebbero stimare per difetto l'aumento medio annuale, non essendo ancora (dal dopo-guerra ad oggi) revisionate; sarebbe, perciò, alquanto azzardato trarre conclusioni definitive dal suddetto fenomeno.

Per ciò che concerne il Brasile, poi è da tenere sempre presente che il volume delle esportazioni è solamente uno dei fattori che dovrebbero essere tenuti in considerazione nell'interpretare le relazioni tra reddito e settore esterno. Infatti, sebbene il volume in questione nel periodo considerato (1945-49/1955-60) si sia ridotto mediamente dell'1%, il relativo potere d'acquisto è cresciuto del 2% circa; se a ciò si aggiunge l'uso del finanziamento estero, si vede subito che al Brasile sarebbe stato possibile espandere le sue importazioni a un tasso non inferiore al 4% che è certamente molto lontano da quello precedentemente menzionato (1%) delle sue esportazioni. Pertanto questi due casi fuori della regola possono senz'altro essere considerati come fatti accidentali (anzichè sistematici) nel quadro del fenomeno generale risultante, sia pure in proporzioni diverse, per tutta l'America Latina.

Senza timore d'essere lontani dalla realtà, si può quindi affermare che, sia pure in misura minore (derivante dal differente stadio di sviluppo e dalle diverse condizioni ambientali) di molti paesi dell'Africa, le esportazioni hanno giuocato in America Latina un ruolo fondamentale nel processo di sviluppo passato (grosso modo dal dopo-guerra ad oggi). Certo con questo non si deve intendere che tale "modello di sviluppo" così come si è andato realizzando, sia stato privo di anomalie e abbia generato un processo di crescita armonica ed equilibrata. Tutt'altro! A parte il fatto che (come già si è detto) considerare l'America Latina come un tutt'uno è una pura e semplice astrazione (è difficile, se non impossibile, mettere sullo stesso piano lo sviluppo dell'Argentina con quello per esempio del Perù o della Bolivia) non si può dimenticare il fatto che spesso il "settore esportazione" (1) è stato praticamente avulso dagli altri "settori economici". In altre parole, l'effetto "moltiplicatore" allo interno del paese è stato pressochè nullo, limitandosi a zone quanto mai ristrette dell'economia del paese. Il perchè di questo fenomeno particolare (tutt'ora in atto, anche se con minore intensità) va ricercato in tre principali cause:

1) I mezzi tecnici che le grandi imprese impiegano, essendo spesso tra i più perfezionati, comportano logicamente una limita

(1) - costituito prevalentemente da grandi imprese estere.

ta utilizzazione del fattore umano. D'altra parte, la concorrenza internazionale e il desiderio di non avere problemi con la mano d'opera, incitano alla meccanizzazione. Pertanto, queste grandi imprese estere, mettendo in opera una tecnica pressochè inaccessibile agli imprenditori locali, non provocano affatto quei fenomeni, diciamo così, "di imitazione" indispensabili per mettere in moto la macchina dell'industria locale.

2) Il fatto che poca mano d'opera locale trovi occupazione (1) in queste imprese, comporta logicamente che la quasi totalità dei quadri dirigenti e degli operai qualificati vengono dall'estero. D'altra parte, quei pochi impiegati locali tendono a "distinguersi" dal resto della popolazione avendo un tenore di vita più elevato: ecco che, anche da questo punto di vista, l'impresa estera anzichè un fattore d'integrazione è un fattore di divisione.

3) Come conseguenza dei primi due fenomeni si ha che i redditi distribuiti sono limitati: avendo infatti poco personale locale, l'impresa distribuisce pochi salari. Quanto al personale estero poi, raramente acquista prodotti del paese (consuma prodotti alimentari provenienti dal proprio paese, si veste con merce importata, ecc.) cosicchè trasferisce alla madre-patria (cioè un paese sviluppato) i redditi non spesi all'interno. Infine, anche le esportazioni di queste grandi imprese internazionali seguono un circuito particolare: spesso infatti, non sono che un trasferimento all'interno di una stessa impresa (per es. il prodotto primario di una piantagione moderna viene spedito a una fabbrica per le sue trasformazioni nel paese industrializzato: ma sia piantagione che fabbrica spesso sono dello stesso proprietario).

Ma allora, si dirà, qual'è stato (e qual'è) l'apporto positivo della grande azienda esportatrice? E presto detto: essa paga le imposte e fa entrare, esportando, divise estere nel paese (2): è un ruolo, cioè, assimilabile a un grande contribuente che vive all'estero.

In conclusione, possiamo affermare che la notevole cor-
relazione tra esportazioni e reddito verificatasi per il passato, non può essere considerata di per sè un fattore negativo (anche perchè sono molteplici i fatti che l'hanno determinato): ciò che senz'altro è da considerarsi negativo è il "comportamento" del

(1) - per la più addetta a lavori di poca responsabilità.

(2) - Non si può dimenticare, però, il fatto che l'afflusso di divise estere nel paese (sia tramite le esportazioni che attraverso i nuovi investimenti) è in gran parte compensato dal rimpatrio dei profitti e pagamenti all'importazione.

settore "moderno" di esportazione nei confronti dei paesi in cui ha operato e opera: la tendenza prevalente verso il mercato "internazionale", la strategia orientata non verso la risoluzione dei problemi locali (dove l'impresa è insediata), ma allo sviluppo del gruppo in seno a cui opera, i "centri di decisione" situati all'estero, sono tutti fenomeni che hanno contribuito a far nascere e prosperare una situazione di "splendido isolamento", con grandi e evidenti ripercussioni su gli altri settori economici e in generale su tutta l'economia dell'America Latina.

6. Evoluzione recente delle esportazioni Latino-Americane

Come già si è accennato precedentemente i dati disponibili per gli ultimi tre anni 1964, 1965, 1966 (e parzialmente 1967) mostrano una favorevole evoluzione del settore esportazioni latino-americano. Il triennio 1963-66 infatti, ha fatto registrare un tasso medio annuo d'incremento del 6% (1) contro il 4,4% del 1960-63 (vedi tavola 6). Di questa espansione hanno beneficiato la maggior parte dei paesi in esame, ad eccezione del Venezuela (che costituisce un caso a se), della Repubblica Dominicana e di Haiti.

Esistono però forti differenze tra i livelli raggiunti dalle quantità esportate e i corrispondenti valori assoluti. Tali differenze meritano di essere messe in evidenza per inquadrare questa "ripresa" nelle sue giuste proporzioni. A questo proposito è sufficiente analizzare i casi di alcuni paesi latino-americani tra i più significativi: l'Argentina, per esempio, pur raggiungendo, soprattutto nel 1966, un valore d'esportazione sufficientemente alto (1.593 milioni di dollari) era ancora al di sotto del valore del 1947-48; il volume, per contro (sempre rispetto alla stessa data) ha avuto un incremento del 15%. Analogamente, e sempre nel 1966, le esportazioni brasiliane, in termini di valore, raggiunsero appena il livello del 1951, mentre, in volume, si registrò un incremento di circa il 30% (rispetto al 1951). L'Uruguay, infine, ha aumentato del 20% il volume delle sue vendite all'estero rispetto al 1953, senza però riuscire a raggiungere i valori di quell'anno. In definitiva, mentre le quantità esportate sono aumentate in proporzioni notevoli (con grande sforzo da parte dei singoli paesi) i corrispondenti valori hanno segnato solo un recupero (e a volte neanche questo) di precedenti livelli.

E' questo il risultato evidente del progressivo declino dei prezzi d'esportazione, cominciato praticamente all'inizio degli anni cinquanta e solo in minima parte compensato da una

(1) - Escludendo il commercio interregionale, l'aumento è leggermente più basso.

leggera ripresa verificatasi a partire dal 1962.

Comunque, per quanto riguarda più specificatamente gli anni 1964, 1965, 1966, la suddetta espansione trae la sua origine da cause passeggere, tali da non autorizzare ottimistiche previsioni.

Una domanda più sostenuta da parte dei paesi industrializzati (a causa del loro accelerato progresso economico), alcuni ritardi nell'effettuazione di programmi produttivi nei paesi tradizionali, avverse condizioni climatiche, conflitti sindacali ecc. sono stati i principali fattori che nel periodo 1964-66 hanno portato, sia pure in circostanze diverse, a un leggero aumento delle quotazioni di molti prodotti d'esportazione sul mercato mondiale; questa circostanza, unita a un sensibile incremento nel "quantum" di esportazione per alcuni prodotti-base, ha avuto come logica conseguenza un aumento delle entrate provenienti dal commercio estero. I dati provvisori per il 1967, però, già dimostrano la occasionalità di questa favorevole evoluzione. In molti paesi latino-americani, infatti, nella prima metà del 1967 si è avuto un regresso rispetto ai primi sei mesi del 1966 (con il risultato di influenzare negativamente tutto il commercio d'esportazione) a causa soprattutto, di un abbassamento delle quotazioni mondiali di caffè, carne, mais, lana, rame, stagno, piombo e zinco; purtroppo, a questo riguardo, le previsioni non sono incoraggianti.

Per ciò che concerne la destinazione delle esportazioni (in questi ultimi anni) sono continuate le tendenze manifestatesi prima del 1964, con un particolare dinamismo per le correnti commerciali con i paesi socialisti e il commercio interregionale, mentre un più basso tasso d'incremento hanno registrato le vendite ai paesi industrializzati. A proposito del commercio interregionale è importante sottolineare (1) una marcata intensificazione degli scambi sia nell'area coperta dal CACM che in quella relativa al "Latin American Free Trade Association - ALALC - (vedi tavola 7) in virtù del graduale allargamento delle reciproche concessioni negoziate dai paesi membri.

Più specificatamente per i paesi facenti parte dell'ALALC, va rilevato che importanti decisioni sono state prese recentemente con lo scopo di dare loro un sempre maggiore dinamismo; tra le varie risoluzioni adottate ce n'è una concernente la progressiva sostituzione dell'attuale regime tariffario (prodotto per prodotto) con un sistema specifico di "liberalizzazione programmata" che dovrebbe avere un peso futuro notevole per lo sviluppo del commercio interregionale.

(1) - Anche se il peso relativo del commercio interregionale sul totale è ancora molto basso.

Tav. 6

A.L. - VARIAZIONI NEL VALORE CORRENTE DELLE ESPORTAZIONI (a)

1960-66

P A E S I	Tassi d'incremento cumulativo		Tassi d'incremento annuo		
	1960-63	1963-66	1964-63	1965-64	1966-65
Brasile	3,5	7,4	1,7	11,6	9,1
Colombia	-1,6	4,4	22,9	-1,6	-5,8
Costa Rica	3,8	13,3	18,8	-1,8	24,7
El Salvador	9,6	7,6	15,9	5,9	1,7
Guatemala	9,0	14,2	2,5	18,3	22,6
Haiti	7,5	-6,1	-2,4	-10,6	-5,3
Honduras	20,5	11,7	19,4	21,0	-(1)
Rep. Dominicana	-1,3	-7,5	2,9	-31,7	12,8
Guatemala	0,2	8,8	8,5	8,0	10,2
Honduras	9,5	18,3	8,7	37,3	10,4
Panama	30,5	14,5	21,3	9,4	13,4
Argentina	8,1	5,3	3,3	5,8	6,7
Uruguay	8,5	4,1	8,3	6,9	-2,8
Messico	8,9	7,6	7,0	8,4	7,3
Peru	7,8	12,2	23,2	-(1)	14,7
Paraguay	14,0	7,0	23,9	14,9	-13,6
Bolivia	9,0	21,5	42,0	14,4	10,6
Cile	3,4	18,9	11,5	9,9	32,4
Venezuela	1,1	-1,3	0,6	-0,9	-3,8
TOTALE	4,4	6,0	6,8	4,7	6,5

(a) - Prezzi F.O.B.

(b) - Nessuna variazione.

TAVOLA 7

A.L. - Esportazioni interregionali (\$ milioni)

	1960	1963	1964	1965	1966	Tassi d'incremento	
						1960-63	1963-66
ALALC (a)	387,0	491,3	641,9	722,6	776,1	8,3	16,5
Venezuela	231,8	166,9	200,8	149,2	151,0	- 10,3	- 3,3
CACM	40,4	71,5	107,6	121,5	139,0	21,0	24,7
Resto dell'A.L.	14,8	14,0	8,4	25,4	27,2	- 1,8	24,7
TOTALE	684,0	743,7	958,7	1,018,7	1,093,3	2,8	13,7

(a) Senza Venezuela

C'è infine da notare che le vendite agli Stati Uniti, dopo essere rimaste relativamente stazionarie nel periodo 1962-64, hanno registrato una ripresa abbastanza netta e nel 1966 hanno, per la prima volta, superato il valore del 1960 (quando il commercio con Cuba fu interrotto). In termini relativi, però, siamo ancora molto lontani dai valori del 1960 (41,8%) e più ancora del 1956 (45%) e il leggero aumento percentuale verificatosi tra il 1964 e il 1966 (da 32,6% a 33,2%) non ci permette affatto di trarre conclusioni definitive. Anzi, la riduzione della quota latino-americana su questo importante mercato per alcuni prodotti d'esportazione (come carne, metalli come ferro e petrolio) indica chiaramente quanto sia stata forte la concorrenza di tutti i nuovi paesi che si sono man mano affacciati sul mercato mondiale (soprattutto alcuni paesi africani).

PARTE II a

IL RUOLO DELLE ESPORTAZIONI NEL FUTURO LATINO-AMERICANO

- 1) Fino a questo punto abbiamo cercato di dare un'idea, sia pure grossolana, dell'evoluzione del commercio latino-americano (e in particolare delle esportazioni) dal dopo-guerra ad oggi. La progressiva riduzione della quota latino-americana sul totale del commercio mondiale (1), la preponderante dipendenza

(1) - Che non significa, sia ben chiaro, diminuzione in valori assoluti (sempre in aumento), ma più lento ritmo di incremento rispetto a quello di altre zone geografiche.

da pochi prodotti primari (spesso di origine agricola), la notevole influenza del "settore esportazione" sullo sviluppo economico generale (1), sono tutti fenomeni che hanno caratterizzato quello che, con termine econometrico, possiamo definire il "modello passato".

Cercheremo ora, sulla base dell'esperienza acquisita, di fare alcune ipotesi circa il futuro delle esportazioni latino-americane e del possibile ruolo che queste potranno giuocare nel processo di sviluppo economico dei paesi in esame (2), mettendo in evidenza gli ostacoli che si frappongono a un loro aumento costante, analizzando l'effetto e le conseguenze di eventuali scelte alternative di politica economica, traendo infine delle conclusioni di carattere generale che la definizione di un certo "modello futuro" ci potranno eventualmente suggerire.

2) Gli ostacoli alle esportazioni latino-americane

Si è già detto, nella prima parte di questa relazione, che la maggioranza dei paesi latino-americani esportano un limitato numero di materiali grezzi fuori del continente ricevendo, in cambio, beni lavorati o semilavorati non altrimenti disponibili all'interno. Pertanto (nonostante tutte le tendenze di diversificazione in atto) quando si parla di ostacoli alle esportazioni future, ci si riferisce principalmente, a una particolare categoria di esportazioni, quella, cioè, dei beni primari (3).

Orbene, da questo punto di vista, qualunque cosa possa dirsi relativamente alle difficoltà o alle oscillazioni produttive, il maggior problema per i paesi produttori materiali grezzi, non è dal lato della "produzione" bensì dal lato della "domanda". Con riferimento all'agricoltura "plantation-style" e alle industrie estrattive, infatti, moderni metodi di lavorazione sono generalmente impiegati e i produttori sono spesso altamente efficienti e capaci di far fronte in ogni momento alle esigenze del mercato. Purtroppo nei loro sforzi verso il raggiungimento di un costante o, ancor meglio, crescente flusso di divise estere, i

(1) - Inteso nel senso di "motore" dello sviluppo.

(2) - Data la natura della presente relazione, siamo quasi costretti per esigenze pratiche a trattare come un tutt'uno i paesi latino-americani facendo solo occasionalmente riferimento a particolari situazioni, quando strettamente necessario.

(3) - Anche se il problema si sta già ponendo per i prodotti lavorati e semi-lavorati.

paesi latino-americi si trovano sovente frustrati dalle condizioni del mercato internazionale nei confronti dei prodotti non-lavorati (1).

In linea generale, gli impedimenti che, con maggiore o minore intensità, influenzano quasi tutti i beni primari (considerati dal punto di vista dell'esperienza latino-americana (2)) traggono origine dalle seguenti cause:

a) Bassa elasticità della domanda di importazione rispetto al reddito.

E' un fatto ormai noto che (sebbene alcuni prodotti possano costituire un'eccezione) l'aumento del reddito comporta, nei riguardi dei materiali grezzi, un corrispondente incremento della domanda meno che proporzionale ad esso; in altre parole, all'aumentare del reddito, la proporzione di spesa per questo tipo di beni diminuisce. Ciò significa che, nel lungo periodo, l'incremento delle vendite è frenato (per non dire compresso) dalla notevole inelasticità della domanda d'importazione.

b) Bassa elasticità della domanda di importazione rispetto al prezzo.

In termini assai semplici, ciò significa che la quantità domandata (di un certo prodotto) è poco sensibile alle piccole variazioni di prezzo sul mercato mondiale. Ne consegue che, considerando i paesi in esame come un "blocco", una eventuale diminuzione di prezzo in relazione all'aumento del volume esportato, si traduce comunemente, per la suddetta inelasticità della domanda, in una riduzione di guadagno reale (3).

(1) - Da questo gruppo dobbiamo escludere cereali e prodotti animali per i quali la soluzione del problema è da ricercarsi prevalentemente all'interno dei singoli paesi (con particolare riferimento a Uruguay e Argentina).

(2) - Per l'esattezza molti di questi ostacoli sono comuni anche ad altri paesi in via di sviluppo.

(3) - Per un singolo paese la riduzione della propria disponibilità di esportazione, è come risultante l'incremento (o viceversa il decremento) di divise estere, se la sua frazione sul totale delle esportazioni mondiali è più alta del valore assoluto dell'elasticità della domanda globale d'importazione rispetto al prezzo. (Questo comunque è valido solo a "breve termine", fino a quando cioè altri paesi non intervengano in misura massiccia sul mercato mondiale, per esempio producendo di più ed esportando di più). Un caso

c) Deterioramento della "ragione di scambio"

Come è stato già messo in evidenza dall'analisi storica del commercio d'esportazione, l'America-Latina ha subito, (anche se frammentata a fasi ascensionali e periodi di stasi) la progressiva riduzione della sua "ragione di scambio." In altre parole, il rapporto tra il valore di unità di materiale grezzo esportato e il valore di un'unità di manufatto importato, ha mostrato, nel lungo periodo, una marcata tendenza alla diminuzione (1) : ciò; a parità di condizioni, ha ristretto la capacità d'importazione del resto del mondo (2).

Ora, sebbene in questi ultimi anni ci sia stata una certa ripresa nell'indice della ragione di scambio, è indubbio che, proprio a causa del suddetto fenomeno, molti beni di investimento non si siano potuti importare. Inoltre il rapido incremento della popolazione (3), ha comportato la necessità

./ - tipico di quanto detto ci è fornito dal Brasile negli ultimi quindi anni; un paese cioè che ha una quota pari approssimativamente al 50% delle esportazioni mondiali di caffè con una domanda globale d'importazione (rispetto al prezzo) del tutto inelastica (-0.3). In queste condizioni e nel breve periodo l'interesse del paese sarebbe quello di ridurre il suo quantitativo di esportazione (come si è verificato in pratica: esportando meno e guadagnato di più) mentre a più lunga scadenza, dovrebbe cercare di convincere gli altri paesi esportatori ad applicare la quota di esportazione risultante da un eventuale accordo.

(1) - Il deterioramento della ragione di scambio ha origini lontane ed ha influenzato sfavorevolmente pressochè tutti i paesi sottosviluppati. La tavola n. 8 mostra chiaramente questo fenomeno.

(2) - Formalmente, la capacità d'importazione è uguale a :

$$\frac{\text{Indice dei prezzi d'esp.}}{\text{Indice dei prezzi d'imp.}} \times \text{Indice del volume d'esportazione}$$

Ossia, quando i prezzi d'esportazione diminuiscono rispetto a quelli d'importazione la capacità d'importazione diminuisce. Ma se la diminuzione nell'indice della ragione di scambio è accompagnata da un notevole aumento del volume esportato, la capacità d'importazione può ancora crescere.

(3) - Il ritmo d'incremento della popolazione è stato superiore a quello della capacità d'importazione: il risultato è stato ovviamente una diminuzione della capacità pro-capite di importazione.

Tavola N. 8

RAPPORTO TRA I PREZZI DEI MATERIALI GREZZI
E QUELLI DEI BENI LAVORATI

1876-94

A N N I

1876-80	100,0
1881-85	102,4
1886-90	96,3
1891-95	90,1
1896-1900	87,1
1901-05	84,6
1906-10	85,8
1911-13	85,8
-----	-----
1921-25	67,3
1926-30	73,3
1931-35	62,0
1936-38	64,1
-----	-----
1946-47	68,7

	Aree sviluppate (a)	Ragione di scambio Aree non sviluppate
1953	100	100
54-57	98	102
1958	102	98
1959	104	96
1960	105	95
1961	106	94
1962	107	92
1963	107	94
1964	106	94

(a) -- Incluso: Nord-America, Europa Occidentale, Australia, Nuova Zelanda, Sud-Africa, Giappone.

di acquistare all'estero beni di consumo in notevoli quantità (a scapito dei beni d'investimento) rallentando con ciò il tasso di formazione del capitale e conseguentemente lo stesso processo di sviluppo economico. Naturalmente, anche in questa circostanza, è quanto mai azzardato generalizzare, sia relativamente al comportamento dei singoli prodotti che a quello dei singoli paesi (per esempio, le cifre del commercio dei paesi latino-amer^uricani con gli Stati Uniti mostrano che l'evoluz^uione della ragione di scambio latino-americana ha avuto una notevole ripresa rispetto alla depressione degli anni trenta: essa ha raggiunto un vertice intorno al 1954, declinando un poco a partire da quel valore. Attualmente è allo stesso livello dell'ultimo ventennio).

d) Instabilità economica dei mercati d'importazione.

Insieme alle suaccennate circostanze, vi è anche da considerare il fatto (non meno importante) che essendo generalmente importatori di materie prime paesi ad alto reddito, questi sono soggetti in^umaneabilmente a notevoli fluttuazioni cicliche, divenute ormai famose nella storia economica "capitalistica". Conseguenza immediata di questo fenomeno è che nelle fasi di espansione aumentano i prezzi e i volumi d'importazioni per far fronte alle maggiori richieste, mentre nelle fasi di depressione, avviene tutto il contrario: è questo il risultato logico della posizione dominante dei paesi industrializzati sul mercato mondiale.

e) Aumento della concorrenza estera (e in particolar modo dei paesi africani).

In questi ultimi anni, molti paesi latino-amer^uricani si sono trovati a dover fronteggiare la concorrenza sempre più agguerrita di nuovi (1) produttori esteri, rendendo con ciò particolarmente difficile il mantenimento delle posizioni tradizionali nelle più importanti aree di mercato. Questo in larga misura può essere attribuito principalmente a due fattori:

- 1) la messa a coltura di nuove zone su base altamente competitiva
- 2) la tendenza verso una sempre più completa integrazione economica regionale (in special modo per le grandi aree di mercato).

Per dimostrare la validità di queste affermazioni, è sufficiente citare l'esempio di un classico prodotto d'espor-

(1) - "Nuovi" per il mercato mondiale d'esportazione.

tazione: il caffè. Già da qualche anno molti paesi africani si trovano in condizione di esportare caffè agli Stati Uniti e alla Europa Occidentale in diretta competizione con alcuni paesi latino-americani, da sempre quasi-esclusivi fornitori di quei mercati. Inoltre, l'associazione di molti Stati africani (1) al Mercato Comune Europeo con le conseguenti tariffe preferenziali e i numerosi accordi sui contingenti d'esportazione dovrebbe (almeno in teoria) rendere ancora più difficile l'accesso su questo grande mercato all'America Latina. Diciamo dovrebbe, in quanto finora, i dati disponibili, non mostrano un significativo guadagno degli Stati associati nell'acquisizione di una più larga parte del mercato CEE. A tale proposito però, bisogna notare che l'effetto dei recenti accordi tariffari non si è ancora manifestato in pieno e che i conflitti politici e civili in molti paesi di recente indipendenza hanno avuto conseguenze disastrose sul settore d'esportazione. Perciò è logico attendersi che il Mercato Comune Europeo acquisterà una sempre maggiore quantità di beni dai paesi associati, a scapito di quelli non associati. Entro questo quadro generale la posizione degli stati latino-americani nei confronti della Europa del MEC, sembra alquanto incerta. Probabilmente, il programma agricolo comune della CEE avrà un'influenza sfavorevole per quanto riguarda lo zucchero e alcuni prodotti della zona temperata come grano, granturco e certi tipi di carne. Per i prodotti tropicali (caffè, banana e cacao) la concorrenza africana dovrebbe essere sempre più forte, come pure per il tabacco e alcuni prodotti con un primo stadio di lavorazione (prodotti di rame e di lana). Solamente alcuni paesi latino-americani (Venezuela e Messico) sembrano in una favorevole posizione relativamente al petrolio (anche se i paesi del Medio Oriente saranno forse i maggiori beneficiari), cotone e alcuni metalli.

3) Il problema della sostituzione delle importazioni.

Stando così le cose viene logico chiedersi: cosa fare per migliorare la situazione commerciale dei paesi latino-americani e attenuare quindi la loro vulnerabilità nei confronti dei paesi industrializzati. Potrà la loro economia svilupparsi più velocemente attraverso una politica di sostituzione delle importazioni o mediante una politica di incremento delle esportazioni?

Il processo di industrializzazione (2), (in alcuni pae

(1) - Questa associazione si estende a 18 paesi africani ex-colonie: Senegal, Mali, Niger, Costa d'Avorio, Bahomey Togo, Camerun, Chad, Repubblica Central'Africana, Congo (Br) Madagascar, Burundi, Ruanda, Congo (Leo) Somalia, Mauritania, Alto Volta e Gabon.

(2) - Elemento chiave di una politica di sviluppo economico e particolarmente necessario in A.L.

si come l'Argentina già in fase avanzata) potrà essere meglio stimolato da una politica o da un'altra o ancora da tutte e due contemporaneamente?

A quest'ultimo proposito diciamo subito che non esiste, a priori, nessuna ragione per cui non possa seguirsi contemporaneamente una politica a sostegno dell'esportazione e di sostituzione delle importazioni. Il Messico, tanto per citare un esempio, a seguito una tale politica per molto tempo con notevole successo, rimpiazzando gradualmente le importazioni e dando un adeguato impulso alle esportazioni. Certo, a lungo andare, diviene sempre più difficile seguire le due direttive insieme ed è assai probabile trascurare l'una a favore dell'altra.

Ma, per ritornare ai nostri quesiti iniziali, è cosa ormai nota che la scelta di una politica piuttosto che un'altra, può essere determinata da numerosi fattori eterogenei, tali da "impedire" ogni alternativa risultante da un ragionamento logico: è questo, per esempio, il caso di un paese costretto a ridurre drasticamente le sue importazioni per porre rimedio a una difficile situazione della bilancia dei pagamenti. Per molti paesi latino-americani, invece, la scelta di una politica di sostituzione di importazioni nel periodo post-bellico, anche se trasse origine da difficoltà obiettive della bilancia dei pagamenti e dalla necessità di risparmiare "divise", fu abbracciata principalmente per ovviare a tutti quegli ostacoli relativi al settore "esportazione" (di cui abbiamo parlato nel precedente paragrafo) considerato vulnerabile in particolar modo. Quale è stato il successo che ha arriso a una tale politica? Possiamo subito dire (anche se è difficile e rischioso generalizzare) che tale politica ha indubbiamente incontrato vari gradi di successo anche se, in definitiva, non ha portato verso quell'indipendenza economica considerata come il principale obiettivo da raggiungere. Anzi, arrivata a un certo punto del processo economico, tale politica ha mostrato un "limite" pressochè invalicabile. Infatti, pur diminuendo le importazioni di beni lavorati (tendenti ad essere prodotti internamente), il più che proporzionale aumento di bene di investimento, carburanti e beni intermedi (necessari all'impianto delle nuove industrie) ha fatto sì che il risparmio ottenuto venisse ad essere più che annullato da queste ultime maggiori richieste di importazioni; ciò era in antitesi col modello di sviluppo basato su un aumento di produzione interna per arrivare una progressiva riduzione della dipendenza dal resto del mondo.

In conclusione, molti paesi latino-americani, arrivati a un certo stadio, si sono trovati di fronte a un abbassamento del tasso delle loro esportazioni senza un sostanziale risparmio nel costo dell'importazione.

Guardando avanti, possiamo dire che alcuni paesi della America Centrale come Ecuador, Perù, Paraguay, Bolivia, e il Brasile del Sud, si stanno avviando lentamente al punto di saturazione

del processo di sostituzione in atto (anche se esistono buone prospettive per i prodotti tessili, vestitari e alimentari) mentre per gli altri il suddetto limite è stato già raggiunto. Quale potrebbe essere, allora, la scelta futura?

4) Verso una politica di "export stimulation". Ruolo del capitale estero.

Abbiamo già accennato all'importanza del processo di industrializzazione (1) per uno sviluppo economico accelerato dell'America-Latina in generale e, nel suo ambito, di alcuni paesi particolarmente arretrati. (Anche se industrializzare senza l'allargamento del mercato interno attraverso una effettiva integrazione economica può, a lungo andare, frenare le nuove produzioni). Ora, se questa, come noi crediamo (2), è la via da seguire e, dove è già iniziata, da portare avanti senza tentennamenti, come procurarsi i mezzi necessari per attuarla? Si è visto, nel precedente paragrafo, che la politica di sostituzione delle importazioni (specialmente se attuata a senso unico) al lungo andare accresce (anzichè diminuire) la vulnerabilità dell'economia e ciò perchè ogni eventuale interruzione nel flusso di beni di capitali importati, può avere conseguenze disastrose sia per le industrie in fase d'impianto che per quelle in fase d'espansione.

Non resta allora che la politica distinta del settore esterno unita a una razionale utilizzazione dell'afflusso di capitale estero. A tale proposito bisogna dire che la necessità e la conseguente richiesta esplicita di capitali esteri (specialmente Europei) da parte di molti paesi latino-americani, non trova, spesso, adeguato riscontro nei paesi industrializzati e questo per una ragione fondamentale.

L'afflusso di capitale privato, come è noto, è determinato principalmente dalla fondata aspettativa di un futuro guadagno in relazione al rischio: ora, sebbene la resa derivante dallo impiego di capitale nei paesi in esame sia spesso alta, l'incertezza politica trattiene molti imprenditori esteri dall'investire. Non solo, ma anche gli imprenditori latino-americani preferiscono investire fuori del loro paese, in zone sviluppate, piuttosto che

(1) - Industrializzazione concepita non come fine a se stessa, ma come principale mezzo a disposizione di molti paesi per ottenere i benefici del progresso tecnico e per aumentare il livello di vita delle masse (Raul Prebisch).

(2) - Pur tenendo presente tutti gli altri problemi di riforme sociali e strutturali non ancora risolti e necessari di un adeguato approfondimento.

rischiare "in loco" (1). Ciò rende assai difficile fare previsioni circa l'ammontare futuro di investimenti e di aiuti esteri, dipendendo questi principalmente da fattori politici e da una incerta speranza di cooperazione internazionale: comunque, il loro ruolo e la loro influenza sui settori economici saranno in ogni caso di grande importanza per l'avvenire di questi paesi.

5) Suggerimenti per migliorare le esportazioni latino-americane.

Ora, visto che a parte i necessari mutamenti politici e istituzionali, la capacità d'importazione (2) poggia essenzialmente sui guadagni reali derivanti dalle esportazioni correnti, quali potrebbero essere i mezzi per rimuovere (o almeno attenuare gli ostacoli attualmente esistenti in questo settore?).

Le proiezioni a lungo termine effettuato dall'UNCTAD in questi ultimi anni dimostrano chiaramente la necessità di arrivare con urgenza a provvedimenti validi e duraturi. L'America-Latina, nel suo complesso, dovrebbe raggiungere in media, nei prossimi anni, un tasso d'incremento del reddito nazionale del 6% per rendere possibile l'assorbimento delle sue forze di lavoro, il miglioramento del tenore di vita della sua popolazione (specialmente nelle classi più povere) e l'effettuazione delle più importanti riforme strutturali. Se questo processo di sviluppo dovesse essere condotto con un certo grado di efficienza e i livelli di reddito effettivamente migliorati, le importazioni dovrebbero crescere all'incirca allo stesso tasso del reddito nazionale (6%) in modo da poter far fronte alle necessità di beni capitale per espandere la capacità produttiva del settore industriale. In questo quadro generale, le proiezioni formulate per il settore d'esportazione, mettono chiaramente in evidenza, nelle attuali condizioni, l'impossibilità di raggiungere il suddetto ritmo di sviluppo, a causa del considerevole deficit potenziale tra esportazioni e importazioni previste e dell'ammontare degli interessi e profitti sui prestiti e investimenti esteri.

Da ciò la necessità di adottare alcune misure capaci, almeno in teoria, di migliorare una situazione alquanto preoccupante. Senza la pretesa di dire niente di nuovo o di suggerire niente a nessuno esprimiamo qui sotto alcune idee in merito capaci di portare, a nostro avviso, qualche sensibile beneficio:

(1) Pur mancando precise informazioni circa la "fuga" dei capitali locali verso altre nazioni, si può senz'altro affermare che l'entità di tale fenomeno sia stata tale da influenzare notevolmente, in senso negativo lo sviluppo economico passato e presente.

(2) - Soprattutto di beni di capitale, necessari per portare avanti il processo d'industrializzazione.

A) tra paesi sviluppati e paesi in via di sviluppo

- a) accordi internazionali per prodotto
- b) "Compensatory financing arrangements"
- c) Ristrutturazione delle tariffe interne e esterne
- d) Eliminazione di particolari preferenze.

B) Tra paesi latino-americani

- e) processo di integrazione economica e, di conseguenza,
- f) incremento del commercio interregionale.

C) All'interno di ogni paese

- g) Necessità di diversificazione delle esportazioni (specialmente per i paesi agricoli)
- h) Nell'impossibilità di diversificare, mirare al raggiungimento di alti livelli produttivistici.

* * *

CONCLUSIONE

Alta priorità, quindi, al settore d'esportazione: questa potrebbe essere una conclusione logica del nostro ragionamento. L'esperienza latino-americana dal 1955 in poi, ha dimostrato l'importanza vitale delle esportazioni come mezzo insostituibile di sviluppo economico e la necessità di aumentare, insieme allo afflusso del capitale estero, le entrate provenienti dal commercio. Certo questa non può essere considerata come una ricetta universale, valida per ogni circostanza: ci saranno indubbiamente dei paesi in cui le prospettive di incremento delle esportazioni tradizionali o di nuove esportazioni (in aggiunta a quelle usuali) sono così oscure da lasciare poca scelta sulla via da seguire.

Ciò però non significa che, anche in questi casi particolari, la ricerca di nuovi sbocchi e di nuovi mercati debba essere trascurata. Il processo d'industrializzazione, considerato da molti come l'elemento determinante per il raggiungimento di un effettivo e duraturo benessere difficilmente potrebbe realizzarsi senza un settore esterno dinamico e efficiente. La stessa integra

zione economica, pietrangolare nella strategia dello sviluppo latino-americano e da cui in gran parte dipenderà il suddetto processo d'industrializzazione, sarà seriamente ritardata se gli impedimenti attualmente esistenti nelle relazioni economico-finanziarie con il resto del mondo, non verranno gradualmente rimosse. Bisognerà certo eliminare, o per lo meno ridurre, quei fattori di distorsione che, negli ultimi 15 anni, data la stretta relazione tra commercio e reddito, impedirono un armonico sviluppo nello ambito dei vari settori economici. Ma, in ogni caso, l'importanza e il ruolo delle esportazioni non potranno essere trascurati.

Se è vero che fattori istituzionali, economici e sociali combinati insieme limitano ancora le possibilità di crescita di questi paesi e sono direttamente responsabili per l'instabilità a cui essi sono soggetti, è anche chiaro che le strozzature del settore esterno non solamente rallentano o impediscono lo sviluppo economico, ma rendono difficile l'introduzione dei necessari cambiamenti strutturali e la eliminazione di altri fattori restrittivi di natura interna. Ogni sforzo dovrà essere fatto quindi per rimuovere le barriere attualmente esistenti e, a tal fine, la cooperazione internazionale sarà essenziale.

E' lecito sperare che i paesi economicamente più avanzati, in cui ricchezza, benessere e progresso tecnico sono concentrati in alto grado, sentano l'obbligo morale per ragioni di equità e responsabilità verso il resto del mondo, di aiutare effettivamente tutti i paesi in via di sviluppo e promuovere così un reale miglioramento nella condizione umana di quelle popolazioni.

iai ISTITUTO AFFARI
INTERNAZIONALI - ROMA

n° Inv. 10206
24 APR. 1991

BIBLIOTECA