



Dipartimento di Scienze Politiche

Cattedra di Politica Economica

*Le dinamiche dei Paesi Meno Avanzati.
Il caso studio del corridoio Nord-Sud africano*

RELATORE

Prof. Michele Battisti

CANDIDATO

Federica Colagiovanni

063242

ANNO ACCADEMICO

2011/2012

INDICE

INTRODUZIONE	2
CAP 1: I PAESI IN VIA DI SVILUPPO MENO AVANZATI ALL'INTERNO DEL SISTEMA COMMERCIALE MULTILATERALE.....	3
<i>1.1 La categoria dei Paesi in Via di Sviluppo Meno Avanzati</i>	<i>3</i>
<i>1.2 I Paesi meno avanzati all'interno del sistema commerciale multilaterale: prospettiva storica.</i>	<i>6</i>
<i>1.3 La posizione dei Paesi Meno Avanzati all'interno del sistema commerciale multilaterale: elementi di debolezza e proposte.</i>	<i>12</i>
CAP 2: IL RUOLO DELLA COMUNITA' INTERNAZIONALE: GLI SFORZI E LE INIZIATIVE PER GARANTIRE ACCESSO AL MERCATO AI PAESI MENO AVANZATI.....	18
<i>2.1 Trattamento Speciale e Differenziato.....</i>	<i>20</i>
<i>2.2 Accesso al mercato per i Paesi Meno Avanzati</i>	<i>22</i>
<i>2.3 Assistenza Tecnica</i>	<i>25</i>
<i>2.3.1 Enhanced Integrated Framework</i>	<i>27</i>
<i>2.3.2 L'Iniziativa Aid for Trade</i>	<i>28</i>
CAP 3: IL CASO STUDIO DEL CORRIDOIO NORD-SUD AFRICANO.....	30
<i>3.1 I costi commerciali.....</i>	<i>31</i>
<i>3.2 Il corridoio Nord-Sud africano: programma pilota dell'iniziativa Aid For Trade. .</i>	<i>33</i>
<i>3.2.1 I Paesi privi di sbocco sul mare</i>	<i>37</i>
<i>3.2.2 I costi di trasporto e i costi connessi al confine: le infrastrutture pesanti e leggere.....</i>	<i>40</i>
<i>3.3 Il programma NSC e i suoi benefici: la facilitazione commerciale</i>	<i>47</i>
<i>3.3.1 L'integrazione regionale.....</i>	<i>52</i>
<i>3.3.2 Il commercio sud-sud.....</i>	<i>58</i>
CONCLUSIONE	61
LISTA DELLE ABBREVIAZIONI	63
BIBLIOGRAFIA	65

INTRODUZIONE

Il presente elaborato si propone di trattare della condizione dei Paesi Meno Avanzati (PMA) all'interno del sistema commerciale multilaterale. Queste Nazioni fanno parte di una categoria designata dalle Nazioni Unite per individuare il segmento più povero e debole della comunità internazionale. Esse affrontano, difatto, numerose costrizioni, come deboli istituzioni, mercati sottosviluppati, infrastrutture inadeguate, alti costi commerciali e di trasporto, mancanza di accesso alle tecnologie di informazione e comunicazione. Di conseguenza i PMA non possono sfruttare i vantaggi derivanti da un maggiore accesso al mercato.

Nonostante alle soglie del millennio la comunità internazionale abbia mostrato maggiore interesse per le sfide affrontate dai PMA, il Doha Round, con la sua sospensione, ha fallito nel realizzare un'agenda che riflettesse le loro necessità.

Certamente lo sviluppo economico e commerciale dei PMA rappresenta una sfida, non solo per la comunità internazionale, ma anche per i Paesi poveri stessi, i quali hanno dimostrato come maggiori progressi possano essere raggiunti attraverso l'ausilio di comunità economiche regionali.

L'iniziativa Aid For Trade, ad esempio, lanciata in occasione della VI Conferenza ministeriale dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, nel 2005, può essere considerata come uno sforzo concreto sia della comunità internazionale, attraverso i donors che finanziano il progetto, sia dei PMA, attraverso le comunità regionali. Il programma pilota dell'iniziativa AfT è difatti il corridoio Nord-Sud africano, iniziativa promossa nel 2009 dalle tre organizzazioni economiche regionali africane COMESA, EAC e SADC.

CAP 1: I PAESI IN VIA DI SVILUPPO MENO AVANZATI ALL'INTERNO DEL SISTEMA COMMERCIALE MULTILATERALE

1.1 La categoria dei Paesi in Via di Sviluppo Meno Avanzati

I Paesi in via di sviluppo meno avanzati (PMA) costituiscono una categoria designata dalle Nazioni Unite nel 1971, che individua il segmento più povero e debole della comunità internazionale. Basandosi sui criteri stabiliti al tempo, all'interno dei “*Least Developed Countries*” (LCDs) ricaddero inizialmente le 25 Nazioni più povere a livello mondiale (Adhikari 2005, p.343).

Con il passare del tempo un numero sempre maggiore di Paesi ha iniziato a far parte di tale categoria: attualmente sono 48 i Paesi designati come Nazioni meno avanzate.¹ Secondo le stime (UN-OHRLLS,n.d) i PMA ricomprendono circa il 12% della popolazione mondiale ma costituiscono meno del 2% del PIL mondiale e circa l'1% del commercio globale di beni.

La lista contenente il numero di tali Paesi viene redatta ogni tre anni dal Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite (ECOSOC), sulla base di raccomandazioni effettuate dalla *Committee for Development Policy*, la quale stabilisce i criteri secondo i quali verrà determinata la nuova lista (UNCTAD, 2011).

Attualmente vengono considerati tre criteri²:

- il basso reddito
- la debolezza delle risorse umane
- la vulnerabilità economica.

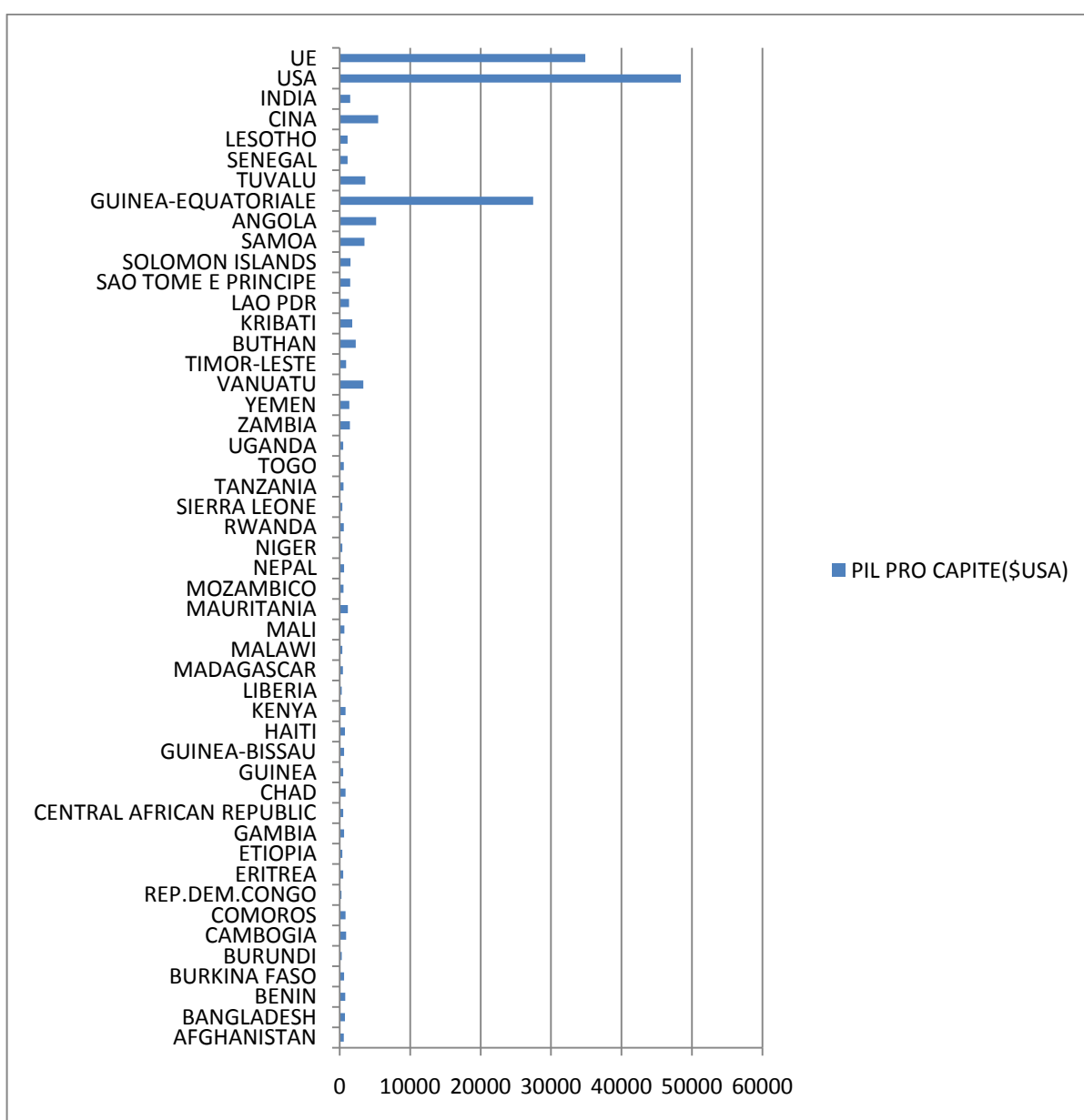
¹ Le quali sono: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, the Central African Republic, Chad, the Comoros, the Democratic Republic of the Congo, Djibouti, Equatorial Guinea, Eritrea, Ethiopia, the Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haiti, Kiribati, the Lao People's Democratic Republic, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Niger, Rwanda, Samoa, Sao Tome, and Principe, Senegal, Sierra Leone, the Solomon Islands, Somalia, Sudan, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, the United Republic of Tanzania, Vanuatu, Yemen and Zambia.

² Relativamente al primo criterio, il basso livello di reddito, le Nazioni vengono catalogate secondo una media del Prodotto Interno Lordo pro-capite nel corso di tre anni. Il metodo utilizzato, il metodo Atlas della Banca Mondiale (BM), stabilisce che i Paesi al di sotto di 992\$ vengano inclusi all'interno della categoria di Paese Meno Avanzato, mentre quelli al di sopra dei 1,190\$ vengano promossi ad un grado superiore a tale status. Sia il secondo criterio, la debolezza del capitale umano, che il terzo, la vulnerabilità economica, classificano i Paesi attraverso l'impiego di indici compositi, rispettivamente l'Indice di Capitale Umano e l'Indice di vulnerabilità economica. Entrambi si fondano su un'ampia gamma di indicatori. Nel primo caso: il livello di nutrizione, il tasso di mortalità infantile, il tasso di iscrizione alla scuola secondaria ed alfabetizzazione. Nel secondo caso: shock naturali e commerciali, livello di esposizione agli shock, piccolezza economica e indice di isolamento economico.

In via generale, qualora una Nazione rispetti i requisiti previsti da tutti e tre i criteri, e non abbia una popolazione maggiore di 75 milioni di abitanti, essa verrà designata PMA, mentre, per essere promossa dallo status di PMA, dovrà rispettare i requisiti di almeno due dei tre criteri previsti, in almeno due consecutive revisioni triennali (UNCTAD, 2011).

Il grafico (figura 1) mostra i 48 PMA ed i relativi livelli di reddito pro capite rispetto ai Paesi Avanzati (nell'esempio USA e UE) e ai Paesi in Via di Sviluppo (India e Cina), al fine di evidenziare la differenza consistente che ha comportato la necessità di istituire tale categoria.

Figura 1: PIL pro-capite per Nazione



Source: World Databank, dati 2011.

Note: mancano i dati relativi a Myanmar, Djibouti e Somalia.

I dati contenuti nella tabella mostrano come vi sia, in generale, una forte differenza nel PIL pro capite di PMA, PVS e Paesi Avanzati. Tra i PMA, la Repubblica Democratica del Congo possiede il PIL pro capite più basso (231 \$ USA), il quale si presenta di molto inferiore a quelli cinese (5,445), indiano (1,489), statunitense (48,442) ed europeo (34,848).

Un'eccezione è rappresentata dalla Guinea Equatoriale, la quale dispone di un PIL pro capite superiore al resto dei PMA (27,478), superando sia quello cinese che indiano ed avvicinandosi agli standard europei. Prendendo in considerazione il PIL (di 19,789,801,404 dollari USA), al contrario, la Guinea Equatoriale ritorna ad essere nettamente inferiore rispetto ai due PVS e Paesi Avanzati in esame.

Attualmente solo tre Paesi si sono evoluti dallo status di PMA: il Botswana nel 1994, Capo Verde nel 2007 e le Maldive nel 2011. Prendendo in esame l'indicatore del reddito pro capite, utilizzando il metodo Atlas, le tabelle (tabella 1a, 1b e 1c) mostrano i dati relativi ai livelli di PIL pro capite di questi tre Paesi, nei tre anni precedenti all'evoluzione dallo status di PMA. Botswana, Maldive e Capo Verde presentano, nei tre anni precedenti alla loro promozione, un PIL pro capite maggiore di 1190 \$ USA, come richiede il metodo Atlas.

Tabella 1a: PIL pro capite, metodo Atlas (\$ USA) Botswana

1991	1992	1993	1994
2860	3040	3090	2760

Source: World Data Bank, www.worldbank.org.

Tabella 1b: PIL pro capite, metodo Atlas (\$ USA) Maldive

2008	2009	2010	2011
5600	5600	6150	6530

Source: World Data Bank, www.worldbank.org.

Tabella 1c: PIL pro capite, metodo Atlas (\$ USA) Capo Verde

2004	2005	2006	2007
1800	2080	2280	2570

Source: World Data Bank, www.worldbank.org.

La promozione prevede a sua volta una fase di transizione, durante la quale la Nazione rimane un PMA, il cui scopo è di permettere alla Nazione stessa ed ai suoi partner commerciali di sottoscrivere strategie di transizione, affinché la possibile perdita di concessioni specifiche, al momento della promozione, non causi problematiche ai progressi socio-economici raggiunti, che hanno permesso al Paese di uscire dalla trappola della povertà (UN-OHRLLS, n.d).³

1.2 I Paesi meno avanzati all'interno del sistema commerciale multilaterale: una prospettiva storica.

Partendo dalla necessità di dare vita ad una forma di cooperazione commerciale, su base multilaterale, che portasse ad un superamento della fase protezionistica precedente, l'ECOSOC si fece promotore della creazione dell'Organizzazione Internazionale del Commercio (ITO). Tale istituzione di carattere commerciale avrebbe dovuto completare il progetto di coordinamento delle istituzioni di Bretton Woods, affiancandosi ad organizzazioni di carattere monetario e finanziario, quali la Banca Mondiale ed il Fondo Monetario Internazionale (Esposito 2009, pp.155-158).

La mancata creazione dell'ITO stimolò l'apertura di una fase di negoziati tra 23 Paesi che, nel 1947, si tradussero nel General Agreement on Trade and Tariffs (GATT), un accordo che, da temporaneo, costituì al contrario la fonte di norme del commercio internazionale per quasi 50 anni (Krugman et al. 2007, p.306).

Inizialmente il commercio internazionale non fu visto dai Paesi in Via di Sviluppo (PVS), e PMA, come un motore di crescita economica, ma, al contrario, molte di queste Nazioni si fecero promotrici di politiche di sostituzione delle importazioni nonché protezionistiche, ritenendo lo sviluppo economico derivante da risorse interne e non da una liberalizzazione multilaterale del sistema GATT (Stiglitz e Charlton 2005, p.43).

E' necessario aggiungere come gli stessi Paesi sviluppati non fossero interessati ai mercati dei PVS, ed a stipulare accordi commerciali con essi, e come quest'ultimi svolgessero un ruolo prettamente marginale all'interno del sistema commerciale mondiale. A sua volta il

³ Durante la "2012 triennial review" la Commissione per lo Sviluppo ha designato il Sud Sudan come candidato per essere ammesso all'interno della lista dei PMA mentre Vanuatu, Tuvalu, Kribati e Angola per la promozione da tale status.

sistema GATT non copriva gli scambi commerciali dei prodotti agricoli e tessili, ricompresi all'interno della sfera di interessi dei PVS (e PMA). Tali prodotti erano difatto disciplinati da accordi separati di natura protezionistica (ad esempio l'Accordo Multifibre⁴), che derogavano ai principi del GATT (Stiglitz e Charlton 2005, pp.43-44).

Le Nazioni più povere impiegarono lungo tempo prima di uscire dal circolo vizioso del protezionismo, dei bassi redditi, bassi risparmi ed investimenti, nonostante gli anni '60 fossero stati testimoni dell'ingresso di numerosi Paesi Sottosviluppati (PSS) all'interno del sistema GATT⁵. Difatti la preoccupazione principale di queste Nazioni riguardava la conservazione degli accordi commerciali preferenziali, ovvero un trattamento speciale nei loro confronti, che derogava al principio di reciprocità⁶ (Adhikari 2005, p.345).

I sistemi di preferenza erano stati adottati al fine di supportare, ed assistere, lo sviluppo delle Nazioni più povere all'interno del sistema commerciale globale, permettendo difatti ai Paesi beneficiari di aumentare le esportazioni. Questo vantaggio competitivo avrebbe permesso alle Nazioni povere di svilupparsi attraverso maggiori investimenti, maggiore livello di occupazione e di crescita, ed inoltre incoraggiava la diversificazione industriale in questi Paesi, i quali dipendevano quasi esclusivamente dalla produzione di pochi beni primari (Stiglitz e Charlton 2005, p.177).

Questo trattamento speciale nei confronti dei PVS derivò dal Kennedy Round del 1964, in cui, su pressione di tali Paesi, venne introdotta all'interno del GATT, una IV Parte, denominata "Commercio e Sviluppo". La parte IV rinforzò il principio secondo cui le parti contraenti meno avanzate debbano usufruire di misure speciali per promuovere il proprio commercio e sviluppo. Essa riconosceva la necessità di procurare alle Nazioni povere condizioni di accesso ai mercati mondiali più favorevoli ed accettabili (Cortez 2011, p.2).

Nel 1971 venne introdotta la categoria dei PMA, dalla consapevolezza che alcune economie, affrontando sfide specifiche, si sarebbero trovate in una posizione di ritardo rispetto agli altri PVS (Cortez 2011, p.3).

⁴ L'Accordo Multifibre era un accordo di natura protezionistica sottoscritto dai principali PMA che sostituì, nel 1974, il Long Term Arrangement International Trade in Cotton Textiles. Fino al 2005 è stato la fonte normativa del commercio internazionale relativo alle fibre tessili fondandosi sul concetto di "quote tessili", ossia forme di limitazione delle importazioni. Non è più in vigore dal 2005.

⁵ Mentre la Birmania e Haiti entrarono a far parte del GATT rispettivamente nel 1948 e 1950, dal 1960 vi aderì un vasto numero di Paesi Africani, a partire da Tanzania e Sierra Leone nel 1961, concentrandosi soprattutto nel periodo 1963-1965. Il Bangladesh entrò a far parte della membership nel 1972, mentre le Maldive nel 1983, nessun altro Paese del blocco Asia-Pacifico divenne membro del sistema GATT. Per un elenco dei Paesi membri del GATT e data di adesione: http://www.wto.org/english/thewto_e/gattmem_e.htm

⁶ All'interno del sistema commerciale multilaterale, creato dal GATT, il principio di reciprocità rappresenta un principio base. Esso prevede che ogni partner commerciale debba, attraverso negoziati, diminuire i rispettivi dazi ed altre barriere commerciali nei confronti di una merce o più merci.

Nel 1968 era stato introdotto il “Generalised System of Preferences”, il quale rappresentava una deroga all’art I del GATT. Il GSP permetteva di concedere un sistema tariffario speciale nei confronti delle esportazioni provenienti dai Paesi in via di sviluppo, garantendo alle merci un accesso preferenziale al mercato. Con il Tokyo Round del 1973 venne dato fondamento giuridico a tale “Sistema Generalizzato delle Preferenze”, attraverso l’introduzione di una “Enabling Clause”, che permise al “principio di non reciprocità tra Paesi industrializzati e Paesi in via di sviluppo” di diventare un elemento permanente del sistema commerciale multilaterale (Esposito 2009, p.184).

Si trattò certamente di un guadagno, ma anche di una debolezza per i PMA. Tali Paesi erano difatti incapaci di partecipare al mercato estero su basi competitive, se non attraverso schemi preferenziali, ed ottenere autonomamente vantaggi dalla liberalizzazione commerciale secondo il criterio della Nazione Più Favorita⁷. Le concessioni preferenziali realizzate nel corso dei Round avevano un peso relativamente modesto, sia a livello quantitativo che qualitativo. Lo stesso “Generalised System of Preferences” era un programma opzionale e non obbligatorio per i Paesi sviluppati, i quali avevano la possibilità di imporre qualsiasi condizione per limitare le tipologie di prodotto ed i Paesi su cui far ricadere il programma (Adhikari 2005, pp.345-348).

L’ Uruguay Round del 1986 diede pochi risultati in favore della liberalizzazione (Stiglitz e Charlton, 2005).

Alla fine della conferenza vennero garantite nuove disposizioni, insieme ad alcune di quelle precedenti, come il Trattamento Speciale e Differenziato ed il principio di non reciprocità, senza tuttavia produrre alcun cambiamento sostanziale nella condizione dei PMA (Adhikari 2005, p.346). In particolare le tariffe rimasero molto alte, soprattutto quelle relative alla trasformazione di prodotti alimentari, con la conseguenza di scoraggiare la diversificazione industriale di questi Paesi (Stiglitz e Charlton 2005, p.51).

I *terms of trade* di questi Paesi, tra il 1988 e il 1993, diminuirono in media quasi del 12%, ed anche in seguito alla conclusione dell’UR, e all’istituzione dell’ Organizzazione Mondiale del Commercio⁸, il loro livello di partecipazione rimase limitato (Adhikari 2005, pp.346-347).

⁷ Il principio della Nazione Più Favorita (“Most-Favored-Nation”) consiste in uno dei pilastri fondamentali del sistema GATT (ma è ricompreso anche nel GATS, art II, e TRIPs, art IV). Previsto all’art I, afferma che tutte le condizioni favorevoli relative ad uno scambio commerciale debbano essere estese da un membro agli altri membri dell’organizzazione. Ogni membro del GATT deve essere considerato come il miglior contraente.

⁸ L’Organizzazione Mondiale del Commercio, istituita nel 1994 a conclusione dei negoziati dell’Uruguay Round, è un’organizzazione internazionale che si occupa delle regole globali del commercio tra Nazioni. La

Il valore delle esportazioni dei PMA all'interno di quelle mondiali scese inoltre dal 3,08% del 1954, fino allo 0,42% del 1998 (UNCTAD, 2001).

Scopo fondamentale del nascente World Trade Organization (WTO) fu quello di rappresentare un sostanziale rafforzamento delle capacità commerciali dei PMA, affinché questi non solo potessero partecipare effettivamente alle strutture istituzionali dell'OMC, ma anche al commercio globale.

Il problema dell'emarginazione dei Least Developed Countries emerse già dalla prima conferenza ministeriale del WTO, tenutasi a Singapore nel 1996. In particolare, il risultato della conferenza fu l'elaborazione di un Piano di Azione in favore di tali Nazioni, includendo misure come il miglioramento delle condizioni di accesso al mercato, al fine di promuovere la capacità di rispondere alle opportunità offerte dal sistema commerciale (UNCTAD 2003, p.1).

La condizione di accesso al mercato rappresenta certamente un elemento necessario, ma non sufficiente, a garantire un aumento delle esportazioni, e, quindi, una maggiore partecipazione dei PMA all'interno del sistema commerciale multilaterale (Stiglitz e Charlton, 2005). I PMA necessitavano di un cambiamento tanto nelle azioni quanto nelle regole, ma, tale cambiamento, non avvenne come sperato con la Terza Conferenza delle NU sui PMA, organizzata a Bruxelles nel 2001. La Conferenza di Bruxelles diede vita solo ad un nuovo Programma di Azione che, nell'area di accesso al mercato, utilizzava un linguaggio "soft" nel descrivere l'impegno della comunità internazionale nel rafforzare la partecipazione dei PMA al commercio globale (Adhikari 2005, p.367-368).

Gli sforzi della comunità internazionale venivano percepiti come discorsi su condizioni ideali, senza reale impegno su come esse si sarebbero potute realizzare; anche le successive conferenze (Seattle, Doha, Cancun ed Hong Kong), nonostante il lungo arco temporale (dal 1999 al 2005), tradirono le aspettative dei PMA. Questi Paesi iniziarono ad essere sempre più disillusi nei confronti dei risultati dei negoziati multilaterali, dal momento che i benefici promessi dalla liberalizzazione non si materializzarono (Adhikari, 2005).

Alle soglie del nuovo millennio si era diffuso un nuovo senso di responsabilità collettiva per le sfide affrontate dalle Nazioni più povere, ed una consapevolezza maggiore delle ingiustizie create dalla precedente fase di negoziati. Gli stessi PMA si fecero promotori di

sua funzione principale è quella di assicurare una piena liberalizzazione commerciale, portando alla riduzione o abolizione delle barriere tariffarie.

una serie di iniziative, come l'Accordo di Cotonou⁹ e l'Atto di Crescita e Opportunità per l'Africa¹⁰ (Stiglitz e Charlton 2005, p.3).

Il vertice di Seattle¹¹ del 1999 non definì l'agenda del nuovo Millennium Round, il primo round commerciale svolto a livello multilaterale, mentre gli impegni di attuazione di una liberalizzazione commerciale passarono alla quarta Conferenza Ministeriale del WTO, il "Doha Round" che si tenne a Doha, Qatar, nel Novembre 2001 (Deleo 2009, pp.57-61).

La Dichiarazione di Doha, istitutiva della nuova fase di negoziati, era ricca di ambiziosi progetti e, in particolare, conteneva l'impegno di costruire un sistema commerciale più equo di quello istituito nei Round precedenti. Fu subito evidente però come le parti contraenti fossero pronte a tirarsi indietro rispetto alle precedenti promesse (Stiglitz e Charlton, 2005).

Il Doha Round, i cui negoziati continuarono sia nel vertice di Cancùn del 2003, che in quelli di Hong Kong del 2005, e che avrebbe dovuto portare alla conclusione di una "Agenda di Doha per lo Sviluppo", fu sospeso a causa del mancato raggiungimento di accordi relativi a questioni fondamentali. I punti di vista totalmente divergenti delle parti contraenti dimostrano la difficoltà incontrata nella realizzazione di un effettivo accordo commerciale multilaterale. Le cause possono essere rintracciate nella partecipazione di un maggior numero di forze dotate di potere negoziale, in una maggiore complessità delle questioni trattate, nella crisi economica attuale e ad una diminuzione di interesse, dovuta ai precedenti fallimenti, che sta portando la comunità internazionale ad una maggiore attenzione per il regionalismo (Esposito 2009, pp.208-212).

Certamente i negoziati hanno tradito le aspettative dei PMA, i quali all'interno di essi non sono riusciti a creare l'impatto necessario per una buona riuscita degli accordi. Il maggiore risultato, e probabilmente l'unico, in favore dei PMA, ottenuto dai negoziati, è stato l'impegno nel garantire un accesso al mercato esente da dazi e da quote ("duty free and quota free") dei prodotti dai PMA (Adhikari 2005, p.370).

⁹ L'Accordo di Cotonou venne sottoscritto dall'UE e dal gruppo degli Stati di Africa, Caraibi e Pacifico (ACP) nel Giugno del 2000, con l'obiettivo di eliminare la povertà in tali Paesi e garantirne la piena partecipazione all'interno dell'economia internazionale, mostrando l'importanza della cooperazione e dell'aiuto per il commercio.

¹⁰ L'AGOA, sottoscritto nel Maggio del 2000 dagli USA, garantiva ai Paesi dell'Africa sub-sahariana la possibilità di esportare merci con libero accesso ai mercati più ricchi. Vedi Cap 2.

¹¹ Il vertice di Seattle fu caratterizzato da posizioni completamente divergenti tra le parti contraenti, continue manifestazioni e la minaccia dell'esplosione di una bomba. In particolare gli stessi negoziatori dei PMA erano scettici riguardo le nuove questioni all'ordine del giorno e temevano di esserne nuovamente compromessi. Un insieme di elementi che portarono inevitabilmente al suo fallimento e ad una conclusione della conferenza caratterizzata da pochi accordi e minime concessioni.

Tabella 2: Prospettiva storica dei PMA

1947	Nascita del GATT (General Agreement on Trade and Tariffs), dalla mancata creazione dell'ITO.
1960-65	Ingresso di numerosi Paesi Meno Avanzati all'interno del sistema GATT (soprattutto Nazioni africane).
1964	Kennedy Round: adozione della IV Parte all'interno del testo del GATT, denominata <i>Commercio e Sviluppo</i> .
1968	Nascita del sistema generalizzato delle preferenze, stabilito sotto gli auspici dell'UNCTAD, come deroga all'art 1 del GATT.
1971	Nascita della categoria dei Paesi Meno Avanzati.
1973	Tokyo Round: introduzione dell' <i>Enabling Clause</i> per permettere al sistema generalizzato delle preferenze di poter operare.
1986-1994	Uruguay Round ed istituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio
1996	I Conferenza Ministeriale dell'OMC a Singapore: istituzione di un Piano di Azione in favore dei PMA.
1998	II Conferenza Ministeriale dell'OMC a Ginevra
1999	III Conferenza Ministeriale di Seattle: fallimento dell'Agenda del nuovo Millennium Round. Le proteste fanno fallire la conferenza.
2000	Nascita dell'Accordo di Cotonou (sottoscritto da UE e Paesi di Africa, Caraibi e Pacifico) e dell'AGOA, sottoscritto dagli USA in favore dell'Africa sub-sahariana.
2001	IV Conferenza Ministeriale di Doha: viene lanciato il Doha Development Round con l'obiettivo di attuare l'Agenda di Doha per lo Sviluppo.
2003	V Conferenza Ministeriale di Cancun
2005	VI Conferenza Ministeriale di Hong Kong. Sospensione dei negoziati del Doha Round.

1.3 La posizione dei Paesi Meno Avanzati all'interno del sistema commerciale multilaterale: elementi di debolezza e proposte.

Il sistema commerciale mondiale consiste principalmente in un insieme di leggi nazionali, accordi bilaterali ed intese multilaterali, negoziate a livello internazionale, il cui scopo è regolare gli scambi transnazionali di beni e servizi e di limitare le restrizioni a tali scambi (Oyeijde e Lyakurwa 2005, p.1).

Il commercio internazionale costituisce un importante motore di crescita, ma allo stesso tempo può condurre ad un aumento della vulnerabilità economica delle economie nazionali di alcuni Paesi. L'effetto di un libero commercio è sicuramente quello di migliorare l'efficienza di un Paese, ma, nel caso dei Least Developed Countries, bisogna tener conto delle particolari caratteristiche economiche, delle debolezze, e soprattutto della forte esposizione ai fallimenti di mercato. Tali Paesi non possiedono la capacità, intesa in termini di informazione, procedure, istituzioni, politiche ed infrastrutture, per poter partecipare e competere effettivamente all'interno dei mercati globali (Stiglitz e Charlton, 2005).

Il commercio internazionale è stato, ad esempio, uno dei principali canali di trasmissione della crisi mondiale ai PMA, facendo cadere il valore delle esportazioni da 488 nel 2008 a 352 nel 2009 e producendo un forte impatto negativo sulla crescita di questi Paesi (UNCTAD 2011, p.10).

L'esclusione dei PMA da una piena partecipazione all'economia globale dipende principalmente dalla loro debolezza sociale, economica, politica, territoriale e strutturale (Stiglitz e Charlton 2005, p.25):

- *Assenza di competitività*: nell'era della concorrenza globale le imprese dei PMA necessitano di essere globalmente competitive. Ma l'unico vantaggio comparato posseduto da tali Paesi consiste in un'ampia disponibilità di manodopera a basso costo, la quale garantisce però solo una bassa produttività: la mancanza di educazione, di capacità e di buona salute non permettono che questo vantaggio competitivo venga pienamente sfruttato (Adhikari 2005, p.349).
- *Carenza tecnologica*: ruolo importante nel raggiungimento di vantaggi comparati è rappresentato dalla Information Technology (IT) che, applicata ai bisogni commerciali, può rafforzare il sistema economico e commerciale, risolvere

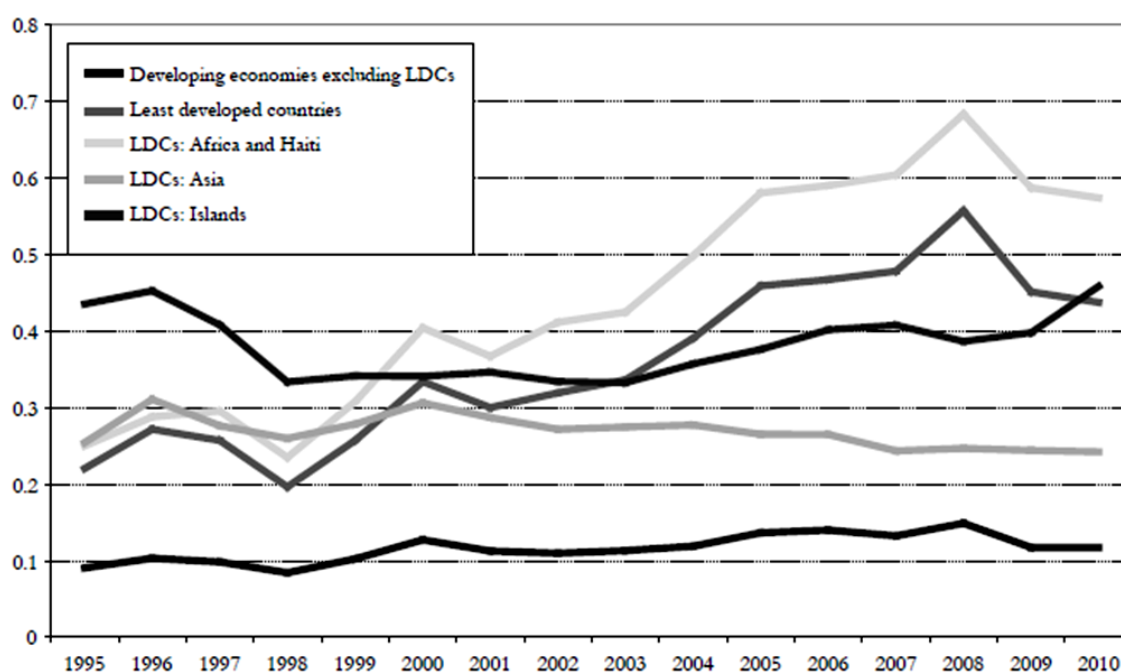
problematiche di trasparenza e governance, sviluppare la competitività di un Paese a livello internazionale, nonché la sua attività commerciale. I PMA sono largamente esclusi dall'economia globale digitale e dai benefici che ne derivano, nonostante gli sforzi della comunità internazionale nel rafforzamento del potenziale di conoscenza e tecnologia, per il raggiungimento degli obiettivi del Millennio (ICT, n.d).

- *Inadeguate infrastrutture fisiche ed istituzionali*: un maggiore accesso al mercato non rappresenta un fattore sufficiente a far ottenere ai PMA benefici derivanti dal commercio. Questi Paesi forniscono una risposta non adeguata in termini di offerta, a causa di infrastrutture scarsamente sviluppate (come mezzi di trasporto, depositi, centrali elettriche e servizi di supporto tecnico), inefficienze amministrative ed istituzionali, scarso accesso alle informazioni e all'uso di tecnologie, mercati imperfetti o mancanti, insufficienti politiche commerciali (in particolare relative a norme, controlli e gestione) e risorse scarse (Stiglitz e Charlton, 2005). In sintesi, la sola liberalizzazione del mercato non condurrà quindi questi Paesi ad un livello di sviluppo necessario perché possano ottenere vantaggi dalle nuove opportunità commerciali (Stiglitz e Charlton 2005, p.209).
- *Concentrazione delle esportazioni*: un sistema infrastrutturale inadeguato causa forti problemi alla diversificazione delle esportazioni. Relativamente alla produzione agricola, insufficienti collegamenti comportano lunghi tempi di trasporto delle merci che causano una diminuzione nella quantità e tipologia di prodotti che possono essere trasportati senza rovinarsi. Questo impedisce a molti agricoltori locali la possibilità di accedere ai grandi mercati nazionali e porti internazionali (Stiglitz e Charlton 2005, p.210). L'alto indice di concentrazione delle merci rappresenta un'altra importante debolezza per i PMA: pochi beni coprono più della metà delle esportazioni facendo dipendere tali Paesi dalla commercializzazione di poche materie prime. Le economie dei PMA si fondano principalmente sull'esportazione di quei prodotti dei quali godono di vantaggio comparato, in particolare le materie prime, nel mercato dei beni, ed il turismo, in quello dei servizi. In media quasi i tre quarti delle esportazioni totali dipendono solo dai tre prodotti principali: ad esempio nel 2009 tra il 95 e il 100% delle esportazioni totali di nove PMA vi erano solo tre prodotti principali, in particolare il petrolio ed i minerali. Il 60% delle esportazioni totali dei

PMA riguardano minerali e combustibile, seguiti da prodotti del settore tessile, 12%, ed alimentare, 10%, (WTO 2011, pp.5-10). Pur rappresentando una grossa porzione all'interno delle esportazioni di un Paese, esse hanno un valore assai limitato relativamente all'offerta internazionale, pertanto sono incapaci di influenzare i prezzi mondiali (Adhikari 2005, pp.350-351).

La figura 2 mostra come, data la concentrazione molto alta, le esportazioni dei PMA dipendano principalmente da pochi prodotti, e, in particolare, prodotti agricoli, tessili e materie prime. Il livello di concentrazione maggiore si rintraccia nei PMA africani.

Figura 2: Indice di concentrazione delle esportazioni, 1995-2010



Source: Cortez, 2011.

- *Scarsa partecipazione*: i PMA detengono in media un piccolissimo tasso di partecipazione all'interno del commercio globale (importazioni ed esportazioni), nonostante esso sia discretamente aumentato - da 0,6% nel 2000 a 1,1% nel 2010 (Tabella 3). All'interno del commercio dei beni la quota dei PMA è di 1,12% mentre all'interno di quello dei servizi essa è diminuita a 1,04% (WTO 2011, p.6).

Tabella 3: I PMA e il commercio mondiale in beni e servizi commerciali 1980-2010

	Valore										% 2000- 2010
	1980	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
<i>Commercio totale di beni e servizi commerciali</i>											
Mondo	2,314	4,209	6,226	7,865	12,785	14,681	17,078	19.622	15,582	18,569	9,0
PMA	49	57	74	95	202	240	308	403	344	409	15.8
Quota nel mondo	1.05	0.68	0.59	0.60	0.79	0.82	0.90	1.03	1.11	1.10	...

Note: milioni di dollari e percentuale

Source: WTO, 2011, <http://www.unohrrls.org/UserFiles/File/LDC%20Documents/AHWG%20on%20s%20mooth%20transition/WTCOMTDLDCW51.pdf> (Accessed: 14/09/2012).

- *Adesione all'OMC*: probabilmente il primo passo affinché un PMA venga integrato all'interno dell'economia globale e del sistema commerciale internazionale è che venga ammesso all'interno del sistema dell'OMC. Attualmente, dei 48 PMA, 31 fanno parte dell'organizzazione, mentre 10 stanno negoziando il loro ingresso. Il procedimento necessita di essere semplificato dalle pesanti condizioni di ammissione fissate dai suoi Paesi membri, affinché possa garantirsi una maggiore partecipazione (Adhikari 2005, p.354). Il procedimento di adesione è regolato dall'Accordo di Marrakesh il quale, all'articolo XII.1, stabilisce che gli Stati possono accedere alle condizioni stabilite tra lo Stato e l'OMC. Tali condizioni, che derivano da negoziati tra lo Stato ed i membri dell'OMC interessati alla sua adesione, fanno parte di un processo lungo e complesso (Cortez, 2011).

All'interno dell'OMC vantaggi e concessioni non vengono estesi all'intera categoria dei PMA, ma alle singole Nazioni, a seconda della capacità contrattuale di esse in sede di adesione. Relativamente all'accesso al mercato, i PMA membri dell'OMC prevedono condizioni differenti. Paesi come la Cambogia o il Nepal devono impegnare il 100% delle proprie linee tariffarie, al contrario la media è del 58% per i PMA membri fondatori. Alcuni PMA in fase di negoziati di adesione devono garantire una copertura vincolante al 100%, mentre quella per i prodotti agricoli di 10 PMA membri originari è del 10% (Cortez 2011, pp.13-15).

In sintesi, i PMA possiedono principalmente un basso livello di sviluppo socio-economico, deboli capacità umane ed istituzionali, un reddito basso e distribuito in modo ineguale, scarsità di risorse finanziarie proprie, economie quasi prevalentemente agricole caratterizzate da bassa produttività ed investimenti, alta vulnerabilità agli shock esterni del settore commerciale, industrie non diversificate, accesso limitato ad educazione, servizi sanitari e altri servizi sociali, nonché instabilità politiche (UN-OHRLLS, n.d).

Di conseguenza, se il commercio internazionale può avere un significativo effetto positivo sulla crescita economica e lo sviluppo, allo stesso tempo la liberalizzazione commerciale crea solo l'opportunità di sviluppo economico, la quale necessita di essere supportata da altri fattori.

Il processo di una liberalizzazione di successo è decisamente più complesso di quello che il "Washington Consensus"¹² vorrebbe suggerire: il libero mercato non può essere difatto fondato su una totale politica di "*laissez-faire*". Un accelerato raggiungimento della liberalizzazione commerciale potrebbe infatti essere dannoso per i PMA. Questi Paesi dovrebbero cercare di promuovere il loro sviluppo correggendo i propri fallimenti di mercato attraverso politiche di intervento, tra le quali politiche commerciali (Stiglitz e Charlton 2005, pp.12-39).

L'iniziativa dovrebbe partire principalmente dai PMA, mentre l'assistenza internazionale dovrebbe avere un ruolo solo integrativo e complementare.

I PMA dovrebbero cercare di promuovere all'interno del loro territorio nuove tecnologie, o ottenerne l'accesso, grazie al sostegno dei loro partner commerciali regionali. Dovrebbero identificare le loro aree prioritarie commerciali ed integrarle in un efficiente piano di sviluppo. Dovrebbero inoltre investire maggiormente nell'educazione, formazione e sviluppo delle capacità, al fine di poter cogliere le opportunità del mercato aperto attraverso risorse umane qualificate.

L'integrazione dei PMA all'interno del sistema commerciale multilaterale è sempre stato ostacolato dalla mancanza di capacità, intesa in termini di abilità nel commercio, di partecipazione ai processi di negoziazione commerciale e di attuazione degli impegni assunti all'interno del forum multilaterale. Mentre i *donors* possono prestare assistenza nel fornire risorse e tecniche, l'iniziativa principale deve provenire dagli stessi PMA che, a livello

¹² Il Washington Consensus rappresenta un insieme di dieci suggerimenti di politica economica per permettere ai Paesi in Via di Sviluppo di uscire dalla crisi. Dal punto di vista commerciale si fa promotore di una totale liberalizzazione degli scambi commerciali.

nazionale, dovrebbero cercare di sviluppare le competenze di base dei loro funzionari commerciali e promuovere la loro specializzazione (Adhikari 2005, p.372).

A pesare sulla capacità di un Paese è soprattutto la presenza di malgoverno e di instabilità politica: i PMA necessitano di promuovere maggiore trasparenza e legalità all'interno del proprio sistema governativo, al fine di contribuire ad una maggiore crescita economica e commerciale.

Molti Paesi rifiutano di intraprendere misure di liberalizzazione dei commerci a causa dei costi di aggiustamento. Tali costi hanno un peso rilevante sulle economie delle popolazioni più povere e, nel breve periodo, effettivamente comportano un aumento della povertà. Al contrario, nel lungo periodo, l'apertura commerciale garantisce un aumento delle entrate. La scelta del protezionismo dovrebbe essere sostituita da una più efficace politica interna di compensazione temporanea, di ampliamento della rete di sicurezza sociale e di meccanismi di aggiustamento, a cui aggiungere l'intervento della comunità internazionale attraverso attività di cooperazione tecnica (Stiglitz e Charlton 2005, pp.171-205).

In sintesi, il fallimento del Doha Round non dovrebbe impedire ai PMA di intraprendere un maggiore sforzo per integrarsi all'interno dell'economia globale, attraverso misure come una unilaterale liberalizzazione commerciale o sviluppando una maggiore integrazione regionale, che gli permettano di risolvere i propri fallimenti di mercato e di partecipare attivamente al sistema commerciale multilaterale.

CAP 2: IL RUOLO DELLA COMUNITA' INTERNAZIONALE: GLI SFORZI E LE INIZIATIVE PER GARANTIRE ACCESSO AL MERCATO AI PAESI MENO AVANZATI

La credibilità del sistema commerciale multilaterale poggia sulla sua abilità di assicurare ai Paesi Meno Avanzati la piena partecipazione all'interno del commercio globale ed i benefici derivanti dalla liberalizzazione. La consapevolezza delle problematiche relative a tali Nazioni, e della necessità di una loro integrazione nel sistema economico mondiale, ha condotto la comunità internazionale a compiere numerosi sforzi al fine di assisterli in questo processo. Lo scopo è di rendere i PMA in grado di usare il commercio come strumento di crescita, sviluppo, di riduzione della povertà, e di raggiungere gli obiettivi di sviluppo, tra i quali i Millennium Development Goals.

Richiamare l'attenzione sulle particolari necessità dei PMA ha rappresentato una caratteristica comune in numerose decisioni ministeriali, dichiarazioni, soprattutto a seguito dell'istituzione della "WTO Sub-Committee on Least Developed Countries" nel 1995 da parte della Commissione sul commercio e lo sviluppo (Cortez 2011, p.3).

Numerose organizzazioni internazionali compaiono come attori principali all'interno di questo processo di maggiore intervento nei confronti delle problematiche dei PMA. Tra esse la Banca Mondiale, l'Organizzazione per il Commercio e lo Sviluppo Economico (OCSE) e l'Organizzazione delle Nazioni Unite. In particolare quest'ultima, attraverso numerose conferenze mondiali, ha diffuso un nuovo senso di responsabilità collettiva e di necessità di un'azione globale, soprattutto in seguito al Summit del Millennio. Quest'ultimo tenutosi a New York nel 2000, ha istituito otto obiettivi di sviluppo da raggiungere entro il 2015. L'istituzione centrale all'interno delle NU, nel settore del commercio e dello sviluppo, è rappresentata dall'UNCTAD (Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo). Quest'ultima esercita una leadership considerevole in relazione agli scambi commerciali di beni e servizi, agli investimenti ed allo sviluppo delle imprese, alla logica commerciale ed allo sviluppo tecnologico, ai servizi infrastrutturali per lo sviluppo e all'efficienza commerciale (Cortez 2011, p.20).

Il ruolo fondamentale svolto, invece, dal WTO deriva principalmente dalla presenza di 31 LDCs, dei 48 designati, all'interno della propria membership (Tabella 4).

Tabella 4: i PMA membri dell'OMC

MEMBRI			IN PROCESSO DI ADESIONE
ANGOLA	GAMBIA	MYANMAR	AFGHANISTAN
BANGLADESH	GUINEA	NEPAL	BHUTAN
BENIN	GUINEA BISSAU	NIGER	COMOROS
BURKINA FASO	HAITI	RWANDA	GUINEA EQUATORIALE
BURUNDI	LESOTHO	SENEGAL	ETIOPIA
CAMBOGIA	MADAGASCAR	SIERRA LEONE	LAO PDR
CENTRAL AFRICAN REPUBLIC	MALAWI	SOLOMON ISLANDS	LIBERIA
CHAD	MALI	TOGO	SAMOA
R.D.CONGO	MAURITANIA	UGANDA	SAO TOME AND PRINCIPE
DJIBOUTI	MOZAMBICO	TANZANIA	SUDAN
		ZAMBIA	VANUATU
			YEMEN

Source: http://www.un.org/esa/desa/papers/2011/wp109_2011.pdf

La posizione marginale in cui tali Paesi si trovano giustifica gli sforzi e le azioni da parte dei maggiori beneficiari del sistema commerciale globale. La capacità dei PVS, in generale, e dei PMA, in particolare, di raggiungere un livello di crescita sostenibile dipende principalmente dall'ambiente internazionale in cui operano. In particolare, il contributo

dell'OMC è fondamentale al fine di costruire un ambiente globale favorevole per tali Nazioni (WTO n.d, p.1).

Il ruolo centrale del commercio internazionale nel garantire uno sviluppo economico venne riconosciuto in particolare in occasione della IV Conferenza Ministeriale dell'OMC, tenutasi a Doha, Qatar, nel Novembre del 2001. Il Round venne formalmente definito l'Agenda di Doha per lo Sviluppo, riflettendo il desiderio dei suoi partecipanti di porre le necessità dei PMA al centro dei negoziati (Hoeckman e Ozden 2005, p.1).

2.1 Trattamento Speciale e Differenziato

Le misure di speciale supporto ai PMA fornite dalla comunità internazionale, relativamente al settore del commercio mondiale, comprendono:

- Un Trattamento Speciale e Differenziato per gli accordi commerciali
- Accesso preferenziale al mercato esente da dazi e da quote
- Assistenza tecnica, potenziamento delle capacità produttiva ed istituzionale e Aiuto Pubblico allo Sviluppo (ODA)

In particolare, i Paesi in Via di Sviluppo insistono sull'utilizzo di un trattamento speciale e differenziato, ritendendo che una stessa tipologia di regole, applicata a Paesi diversi dal punto di vista commerciale, avrebbe effetti disastrosi. Certamente un trattamento speciale e differenziato che sia ben progettato, efficace, applicabile e temporaneo permette un'integrazione di successo dei PMA all'interno del sistema commerciale multilaterale. Difatto le Nazioni che hanno ottenuto una crescita economica di lungo periodo, hanno combinato le opportunità, offerte dal mercato globale, con una strategia di crescita che ha mobilitato le capacità di istituzioni ed investitori nazionali (Adhikari 2005, p.363).

Il termine "Special and Differential Treatment" ("SDT") deriva dalla Dichiarazione elaborata al termine del Tokyo Round (1973), la quale riconosceva "l'importanza dell'applicazione di differenti misure per i Paesi Meno Avanzati, al fine di garantire un trattamento speciale e maggiormente favorevole" (Whalley 1999, p. 1066).

L'idea sottostante il trattamento S&D (Hoeckman e Ozden 2005, p.1) prevedeva che i PMA dovessero incrementare la propria capacità industriale in manufatti non tradizionali, ridurre la dipendenza dalle importazioni, e diversificare la produzione, dal momento che le

merci tradizionali tendevano ad essere soggette, nel breve periodo, a prezzi volatili contrari e, nel lungo periodo, a *terms of trade* decrescenti.

I provvedimenti del trattamento S&D relativi ai PMA ricadono in cinque categorie principali:

- Ampliare l'accesso al mercato
- Salvaguardare l'interesse dei PMA
- Garantire maggiore flessibilità in relazione alle norme e materie che regolano le misure commerciali
- Estendere il periodo di transizione
- Fornire assistenza tecnica

Il trattamento garantisce, per la maggior parte dei PMA, tariffa zero o al di sotto del 5% per le esportazioni principali. Da notare come, però, un consistente numero e tipologia di merci non siano ricomprese all'interno del trattamento (prodotti tessili, di abbigliamento ed alcuni prodotti agricoli), ed inoltre, tale sistema preferenziale può essere ritirato in ogni momento da parte della Nazione importatrice (ONU 2011, pp. 2-12).

Certamente il trattamento S&D permette di ridurre alcune vulnerabilità strutturali dei PMA, sostenendo la diversificazione delle loro economie e contribuendo a limitare la loro esposizione alla volatilità dei mercati delle merci. Le Nazioni più povere continuano, però, a detenere un ruolo marginale all'interno del sistema commerciale mondiale: nel 2009 la quota delle esportazioni dei beni dai PMA è raddoppiata, passando da 0,5 nel 1995 a 1 nel 2009, fino a 1,08 nel 2010 (Cortez 2011, p.17).

In particolare si sostiene (Adhikari 2005, p.364) che i provvedimenti intrapresi sotto il trattamento S&D presentino numerose inefficienze: i periodi di transizione non sono sufficienti perché i PMA possano attuare le misure previste dagli accordi. Le Nazioni più povere non dispongono delle capacità istituzionali necessarie ad integrare i provvedimenti all'interno della politica nazionale, ed il sostegno da parte dei Paesi Avanzati non si mostra sempre efficace.

Talvolta i provvedimenti necessitano di altre politiche di intervento, per poter essere pienamente attuati. Un accesso esente da dazio per le materie prime, ad esempio, non è una condizione sufficiente a condurre i PMA verso un percorso di sviluppo sostenibile. I provvedimenti spesso non corrispondono alle particolari necessità di questi Paesi, o sono

troppo vaghi, ed indicano solo buone intenzioni invece di condurre a benefici concreti (Cortez 2011, p.19).

Nonostante le inefficienze, il trattamento S&D è parte integrante degli accordi dell'OMC e, come tale, necessita di essere rafforzato e reso più preciso, effettivo ed operativo (Mah 2011, p.2006).

2.2 Accesso al mercato per i Paesi Meno Avanzati

Il trattamento S&D comprende provvedimenti che conferiscono ai PMA un accesso preferenziale al mercato, nonché flessibilità nell'adozione ed attuazione delle regole commerciali multilaterali (Cortez 2011, p.1).

Un migliorato accesso al mercato costituisce la chiave per qualsiasi politica efficace di integrazione dei PMA, all'interno del sistema commerciale mondiale, e di partecipazione ai flussi di investimento (Adhikari 2005, p.360).

Le preferenze commerciali riducono le imposte applicate alle importazioni da un Paese beneficiario. Questo incoraggia l'importazione dei prodotti dalle Nazioni più povere, garantisce un aumento del guadagno dalle esportazioni, stimola investimenti e crescita, e permette ai PMA di migliorare il proprio andamento delle esportazioni (Brenton 2003, p.2).

Negli ultimi anni la maggior parte dei Paesi Sviluppati ha esteso la portata dei propri schemi di preferenze tariffarie non reciproche in favore dei PMA, permettendo un accesso, esente da dazi e quote, alle importazioni da questi Paesi. In generale, le riforme prevedevano un'estensione dei prodotti ricompresi e dei margini delle preferenze, al fine di stimolare le esportazioni dei PMA, di aumentare la diversificazione delle merci e di sostenere tali Paesi nella loro integrazione all'interno del sistema commerciale (Anson et al. 2009, p.285).

Tra le maggiori iniziative intraprese dalla comunità internazionale, al fine di provvedere condizioni di accesso al mercato più favorevoli per i PMA, vi sono l' "Everything But Arms" (EBA), promossa dall'Unione Europea, e l' "African Growth and Opportunity Act" (AGOA), dagli USA. La prima, promossa nel 2000 su proposta di Pascal Lamy, garantisce un accesso esente da dazi e da quote per tutti i prodotti originari dei PMA, ad eccezione delle armi¹³. Garantisce inoltre una riduzione a zero di tutte le imposte sulle importazioni dai

¹³ Inizialmente per un breve periodo di transizione furono sottoposte a restrizione quantitativa e a tariffe le banane, lo zucchero ed il riso. Nel 2006 tale restrizione venne abolita per le banane, nel 2009 per il riso e lo zucchero.

PMA, ed una libertà di tali importazioni da qualsiasi restrizione quantitativa. Mentre il sistema delle preferenze del GSP è soggetto a rinnovo periodico, le speciali disposizioni previste dall'iniziativa EBA, in relazione all'accesso al mercato per i PMA, sono garantite per un periodo di tempo illimitato (Cernat et al. 2003, pp. 3-7).

Questa disposizione può condurre tuttavia (Brenton 2003, p.4) ad un aumento massiccio dei livelli di produzione e delle capacità di esportazione, limitando però la diversificazione della produzione e, a causa dell'eccessiva produzione di pochi prodotti, conducendo ad una temporanea sospensione delle preferenze.

Nel 2000 gli USA sottoscrissero l'AGOA, con l'obiettivo di potenziare le esportazioni dall'Africa sub-sahariana, eliminando le barriere tariffarie nei confronti della maggior parte delle esportazioni di questi Paesi. Costruito sul programma GSP degli USA, il quale copriva nel 2000 il 17% delle esportazioni dell'Africa sub-sahariana, l'AGOA, aumentando la gamma di prodotti per i quali garantire accesso preferenziale, portò le preferenze al 72% nello stesso anno. L'iniziativa è stata attualmente estesa al 2015 (Condon et al. 2011, p.4-7).

Studi relativi all'impatto dell'iniziativa AGOA sulle esportazioni dei PMA dell'Africa sub-sahariana (Condon et al. 2011, p.5) mostrano come il livello delle esportazioni sia aumentato dal 2000 con un tasso di crescita costante, grazie a tale schema di preferenze, ma allo stesso tempo, come solo una piccola porzione di queste maggiori esportazioni possa essere direttamente attribuito all'AGOA, tra le motivazioni, una limitata copertura di prodotti compresi nel sistema e minimi margini di preferenza.

Il sistema delle preferenze è ampiamente utilizzato da molte Nazioni, nonostante il suo impatto sulle esportazioni sia piuttosto debole ed i suoi benefici siano ridotti da un ampio numero di fattori (Anson et al. 2009, p.311).

Un accesso al mercato esente da dazi e da quote ("duty-free and quota-free") per le merci prodotte nei PMA è da sempre la principale aspirazione di tali Paesi, ed un obiettivo condiviso dalla comunità internazionale, come espresso negli Obiettivi del Millennio. In linea con le disposizioni stabilite in occasione della VI Conferenza Ministeriale dell'OMC, tenutasi ad Hong Kong nel 2005, i membri dell'organizzazione devono garantire accesso al mercato DFQF per almeno il 97% dei prodotti dei PMA. Il problema risiede nel fatto che tale impegno non è ancora stato sottoscritto da tutte le Nazioni (WTO n.d, p.5).

Nel 2009 l'80% delle esportazioni dei PMA (escluse armi e petrolio) accedevano senza dazi all'interno dei mercati dei Paesi Avanzati. Questa percentuale si presenta molto vicina a quella dei PVS (77% nel 2009), rafforzando l'argomento secondo cui è necessario garantire

l'accesso al mercato DFQF per tutti i prodotti dai PMA su basi durature, sicure e prevedibili (WTO 2011, p.18).

Secondo Cortez (Cortez 2011, pp.9-10) l'utilizzo del sistema commerciale preferenziale riflette la conoscenza che le Nazioni hanno degli accordi dell'OMC. Maggiore conoscenza determina maggiore utilizzo. Le debolezze dei PMA incidono sulla capacità di questi Paesi di poter avere una piena conoscenza degli accordi e provvedimenti dell'OMC nei loro confronti.

Ulteriore fattore di debolezza è rappresentato dalle *rules of origin*, riguardo le quali è necessario garantire una maggiore semplificazione, armonizzazione e maggiore flessibilità nella loro applicazione (ONU 2011, p.14).

Prodotti che dispongono di crescenti margini di preferenza e flessibili *rules of origin* dispongono di più alti tassi di crescita (Anson et al. 2009, p.311).

Secondo alcuni studi (Anson et al. 2009, p.311) due ulteriori dimensioni del regime di preferenza necessitano di essere riformate:

- Copertura: deve essere eliminata qualsiasi forma di discriminazione tra i PMA garantendo il trattamento più generoso incondizionatamente a tutti.
- Prevedibilità: gli schemi preferenziali dovrebbero essere riconosciuti su basi permanenti e la condizionalità dovrebbe essere eliminata, dove possibile.

In alcuni casi l'attuazione di alcune disposizioni di un provvedimento è deviata da altre misure relative ad ulteriori accordi (ad esempio bilaterali o regionali, condizioni connesse a programmi di aggiustamento..), mostrando la mancanza di coerenza e coordinamento all'interno delle stesse politiche commerciali globali (Cortez 2011, p.11).

Nonostante sia lo schema GSP sia altri sistemi di preferenze unilaterali (come l'EBA e l'AGOA) abbiano avuto solo un moderato successo nel generare significative opportunità di esportazione, abbiano condotto ad un aumento della dipendenza dalla monocultura, e abbiano portato alcuni Paesi a specializzarsi in attività nelle quali non diventeranno mai competitivi, al momento si considerano preferibili rispetto ad un ampliamento dello schema della Nazione Più Favorita (Cernat et al. 2003, p.30).

2.3 Assistenza Tecnica

Un accesso preferenziale al mercato non garantisce necessariamente un aumento delle esportazioni e non costituisce un rimedio totale per i problemi di sviluppo dei PMA (WTO n.d p.6).

Se, dal punto di vista teorico, ci si aspetterebbe che il sistema delle preferenze causi un aumento della domanda verso il Paese beneficiario, e quindi un relativo aumento delle esportazioni e produzione all'interno di quel Paese, al contrario alcuni studi (Condon et al. 2010, p.11) mostrano come i PMA, soggetti a sistemi di preferenza, guadagnino solo nella misura in cui sono in grado di rispondere, e sfruttare, le opportunità offerte dalla preferenza. I PMA possiedono (come trattato nel paragrafo precedente) un numero di fattori che impediscono di rispondere completamente ad esse. Molti PMA non dispongono delle capacità sufficienti per poter sfruttare i vantaggi derivanti dalle opportunità di accesso al mercato. La liberalizzazione commerciale, inoltre, se nel lungo periodo comporta un aumento della crescita economica, nel breve periodo crea costi di aggiustamento che colpiscono negativamente i PMA. L'assistenza tecnica e finanziaria permette di mitigare gli effetti dell'aggiustamento, di costruire nei PMA maggiore capacità dal lato dell'offerta, e rafforzare le loro infrastrutture legate al commercio (WTO n.d.p.6-7).

Le responsabilità di assistenza tecnica ricadono principalmente sulle organizzazioni internazionali. Essa viene attuata al fine di migliorare la performance commerciale dei PMA; una migliorata assistenza al commercio garantisce per tali Paesi un ricavo maggiore rispetto ad un'ulteriore apertura commerciale (Vijil e Wagner 2012, p.841).

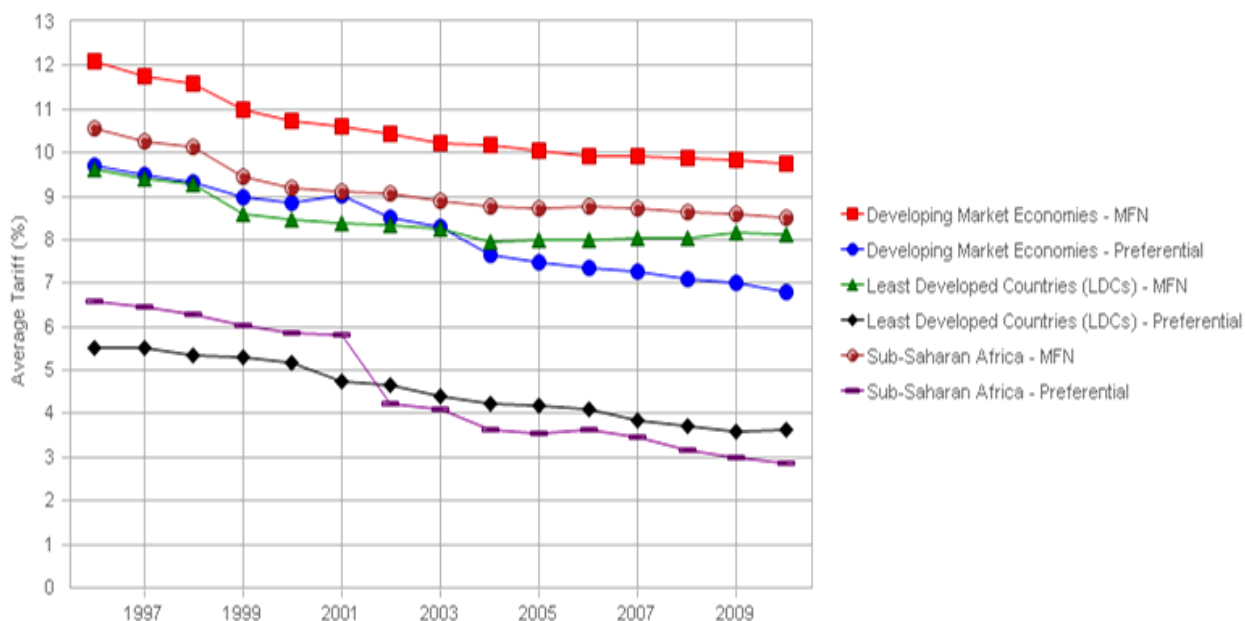
Riflettendo sul caso dell'Africa sub-sahariana, nonostante i sistemi preferenziali garantiscano assenza di restrizioni alle esportazioni e le più basse barriere di accesso, essi possiedono tuttavia anche le minori capacità di costruire in questi Paesi una significativa capacità manifatturiera (IMF 2007, p.38).

Per i Paesi dell'Africa sub-sahariana non si tratta di una mancanza di opportunità di accesso al mercato, quanto piuttosto di un'inadeguata risposta dal lato dell'offerta, alle esistenti opportunità di accesso al mercato (Mah 2011, p.2012).

La figura 3 mostra la media delle tariffe imposte dai PS ai prodotti agricoli, tessili e di abbigliamento (tra i maggiormente esportati dai PMA), importati dai PMA, dai PVS e dall'Africa sub-sahariana. Nonostante queste tipologie di prodotti siano caratterizzate dalle

maggiori restrizioni da parte dei sistemi di preferenza, le tariffe imposte all’Africa sub-sahariana sono costanti dal 2007 al 3% (inferiori ai PMA in generale, 4%, e ai PVS, 7%).

Figura 3: Media delle tariffe imposte dai PS ai prodotti agricoli, tessili e di abbigliamento importati dai PMA, dai PVS e dall’Africa sub-sahariana.



	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Developing Market Economies - MFN	12	12	12	11	11	11	10	10	10	10	10	10	10	10	10
Developing Market Economies - Preferential	10	9	9	9	9	9	9	8	8	7	7	7	7	7	7
Least Developed Countries (LDCs) - MFN	10	9	9	9	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8
Least Developed Countries (LDCs) - Preferential	6	5	5	5	5	5	5	4	4	4	4	4	4	4	4
Sub-Saharan Africa - MFN	11	10	10	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Sub-Saharan Africa - Preferential	7	6	6	6	6	6	4	4	4	4	4	3	3	3	3

Source: <http://www.mdg-trade.org/39.Graph.aspx>

Dall’ “African Development Report” (African Development Bank Group 2010) emerge come, nonostante le barriere alle esportazioni africane dai PS siano citate come uno degli elementi determinanti la povertà commerciale del continente, i Paesi dell’Africa sub-sahariana non subiscono eccessive restrizioni commerciali.

La tabella 5 mostra gli Indici di accesso al mercato per gruppi di reddito differenti. Con essa viene evidenziato come, relativamente all'anno 2006¹⁴, l'Africa sub-sahariana sia caratterizzata dalle più basse tariffe di accesso (quasi del 5%) rispetto a tutti gli altri PVS.

Tabella 5: Indici di accesso al mercato per differenti gruppi di reddito, 2006.

IMPORTERS	EXPORTERS									
	High income	Upper middle income	Lower middle income	Low income	East Asia and Pacific	Europe & Central Asia	Latin America and Caribbean	Middle East & N.Africa	South Asia	SSA
High income	6.3 <i>2.7</i>	5.7 <i>1.2</i>	7.9 <i>2.5</i>	9.1 <i>2.4</i>	8.3 <i>2.6</i>	5.1 <i>1.1</i>	7.0 <i>1.5</i>	4.3 <i>0.8</i>	10.4 <i>3.1</i>	4.4 <i>0.7</i>
QUAD	6.3 <i>2.1</i>	5.2 <i>0.9</i>	8.6 <i>2.5</i>	10.6 <i>2.5</i>	8.9 <i>2.7</i>	5.2 <i>0.8</i>	6.9 <i>1.2</i>	4.4 <i>0.5</i>	13.6 <i>3.3</i>	4.5 <i>0.5</i>
Upper middle income	15.6 <i>5.6</i>	11.8 <i>3.8</i>	15.8 <i>5.6</i>	14.7 <i>5.7</i>	19.2 <i>7.2</i>	10.2 <i>4.4</i>	13.6 <i>2.6</i>	6.0 <i>2.5</i>	14.3 <i>6.6</i>	5.9 <i>3.5</i>
Lower middle income	12.4 <i>7.1</i>	11.1 <i>4.8</i>	12.9 <i>6.7</i>	9.4 <i>5.1</i>	13.6 <i>6.6</i>	11.2 <i>6.2</i>	12.6 <i>5.1</i>	6.7 <i>2.8</i>	9.9 <i>6.2</i>	4.0 <i>2.7</i>
Low income	18.2 <i>10.9</i>	14.3 <i>8.1</i>	19.5 <i>12.2</i>	25.4 <i>12.9</i>	22.2 <i>13.8</i>	17.7 <i>6.2</i>	15.9 <i>9.0</i>	16.3 <i>0.0</i>	16.2 <i>10.4</i>	16.3 <i>12.2</i>

Notes: MA-TTRI in italics; MA-OTRI in bold face. Importers are along rows, exporters down columns.
Source: Portugal-Perez and Wilson (2009, table 1).

Source: African Development Report 2010

Note: MATTRI in corsivo, MA-OTRI in grassetto.

Tra i maggiori programmi di assistenza tecnica ai PMA a livello multilaterale vi sono l'*Enhanced Integrated Framework* e l'iniziativa *Aid for Trade*.

2.3.1 Enhanced Integrated Framework

L'*Integrated Framework for Trade-related technical Assistance for LDCs* viene istituita in occasione del Meeting di alto livello dell'OMC "on Integrated Initiatives for LDC's Trade and Development" del 1997 (Stiglitz e Charlton 2005, p.206).

L'istituzione viene creata come un meccanismo di coordinamento tra sei agenzie multilaterali (FMI, ITC, UNDP, BM, UNCTAD e OMC¹⁵) per fornire assistenza

¹⁴ L'African Development Report 2010 è l'ultimo finora realizzato.

tecnica e migliorare la capacità dei PMA di formulare, negoziare ed attuare politiche commerciali, ed ottenere i maggiori benefici dalla loro integrazione all'interno del sistema commerciale multilaterale (Cortez 2011, p.20).

La sua attività di assistenza tecnica connessa al commercio, mantenuta sotto controllo periodico costante, viene definita come (Stiglitz e Charlton 2005, p.206):

- Integrazione di politiche commerciali all'interno di piani di sviluppo nazionali
- Controllo del trasferimento coordinato di assistenza, per indirizzare le necessità legate al commercio identificate dai PMA.

Inizialmente caratterizzata da numerose debolezze (fondi inadeguati, mancanza di obiettivi definiti...) per decisione della BM e del FMI fu stabilito che il programma dovesse essere migliorato (Cortez 2011, p.21).

Attualmente *L'Enhanced Integrated Framework* offre assistenza a 47 Paesi, i quali possono disporre dell'EIF come uno strumento per aiutare a coordinare il sostegno dei donatori; il programma è attualmente supportato da 22 donatori bilaterali i cui contributi sono andati nel tempo crescendo (OECD/WTO, 2011).

Negli ultimi anni l'EIF ha mostrato di avere un impatto positivo nella mobilitazione di risorse addizionali per l'aiuto al commercio dei PMA.

2.3.2 L'Iniziativa Aid for Trade

Gli aiuti internazionali creano le condizioni per il commercio, rendendo un Paese più abile a rispondere alle opportunità commerciali, a migliorare la propria capacità ad offrire beni e servizi e ad ottenere benefici dal sistema (UNCTAD 2007, pp.3-7).

L'iniziativa Aid for Trade (AfT), lanciata in occasione della VI Conferenza Ministeriale dell'OMC, tenuta ad Hong Kong nel 2005, consiste in un programma *multi-agency* di assistenza tecnica e finanziaria ai PVS e, soprattutto, ai PMA. Il fine è quello di aiutarli a costruire una capacità di offerta e rafforzare le loro infrastrutture commerciali per renderli maggiormente abili a commerciare e produrre. Attraverso questa iniziativa l'OMC, in collaborazione con altre organizzazioni internazionali, sta assumendo un ruolo chiave nel

¹⁵ Fondo Monetario Internazionale, Centro del Commercio Internazionale, Programma di Sviluppo delle NU, Banca Mondiale, Conferenza delle NU per il Commercio e Sviluppo e l'Organizzazione Mondiale del Commercio.

consentire a tali Nazioni di accrescere la partecipazione all'interno del commercio mondiale, e di adempiere agli obiettivi di sviluppo (WTO n.d, p.7).

L'iniziativa AfT cerca di costruire un collegamento tra sviluppo e politica commerciale agendo attraverso quattro principali categorie (Higgins e Prowse 2010, pp.14-21):

- *Politica commerciale e regolamenti*: supporta i PMA nello sviluppare strategie commerciali, nel negoziare accordi commerciali regionali ed internazionali, e nella loro attuazione.
- *Infrastrutture connesse al commercio*: supporta lo sviluppo nei trasporti, telecomunicazioni ed energia, necessari a mettere in comunicazione i mercati nazionali all'economia globale.
- *Capacità produttiva*: assiste i PMA nella promozione di un ambiente che favorisca i commerci, nel supportare il settore privato a sfruttare i suoi vantaggi comparati ed a diversificare le sue esportazioni.
- *Assistenza connessa al commercio*: supporta Paesi caratterizzati da alti costi associati alla liberalizzazione dei commerci, erosione delle preferenze, riduzione delle tariffe e decrescenti *terms of trade*.

L'iniziativa AfT è divenuta una componente chiave dell'ODA (Aiuto Pubblico allo Sviluppo) nonostante rappresenti meno del 20% della percentuale totale di ODA. Nonostante il programma necessiti di maggiore intervento al fine di superare le problematiche relative ad alcuni settori, esso (WTO/OECD database) svolge un ruolo importante nel finanziamento di progetti per migliorare la capacità produttiva e le infrastrutture connesse al commercio dei PMA. Dal 2009 circa l'80% delle risorse AfT sono state investite in settori come il trasporto, l'energia e l'agricoltura, identificate come aree prioritarie per i PMA (UNCTAD 2012, p.1). In particolare, AfT sta realizzando progressi nell'accrescere la consapevolezza riguardo il supporto che i PMA necessitano, per superare quelle barriere che limitano, o impediscono, di integrarsi all'interno del sistema commerciale multilaterale, ed ottenere benefici dall'espansione commerciale (Higgins e Prowse 2010, p.4).

CAP 3: IL CASO STUDIO DEL CORRIDOIO NORD-SUD AFRICANO

Il caso studio del Corridoio Nord-Sud africano può essere considerato esemplificativo delle problematiche dei Paesi Meno Avanzati all'interno del sistema commerciale multilaterale, degli sforzi della comunità internazionale per garantire a questi Paesi un maggiore accesso ai mercati, e delle iniziative dei Paesi poveri stessi, attraverso l'ausilio di comunità economiche regionali.

Il riferimento al continente africano, all'interno di questa analisi, deriva dalle sue peculiari caratteristiche, che lo rendono particolarmente rappresentativo della posizione dei PMA all'interno del sistema commerciale globale.

L'Africa rappresenta meno del 2,5 % del commercio mondiale, il suo livello di scambi intra-regionali costituisce solo il 10% (paragonato al 40% del Nord America e il 60% dell'Europa Occidentale). Possiede la più alta concentrazione delle esportazioni, che dipendono principalmente da materie prime commerciate con Stati Uniti, Unione Europea e Cina. In generale, paragonate ad altri Paesi, le Nazioni africane possiedono inadeguate politiche e facilitazioni commerciali, debole performance in relazione ai servizi logistici, mercati fortemente frammentati e difficoltà nell'attraversamento dei confini. Questi limiti impediscono la creazione di industrie regionalmente integrate ed efficienti catene di approvvigionamento (Pearson 2011, p.1).

In particolare l'Africa, e soprattutto l'Africa sub-sahariana, dimostrano come (African Development Report, 2010) la povertà commerciale del continente non sia legata tanto ad uno sfavorevole accesso al mercato, dovuto ad alte barriere tariffarie alle esportazioni, quanto piuttosto ad alti costi commerciali, dal momento che tali Paesi affrontano le più basse barriere di accesso.

Con l'emergere di nuovi partner asiatici, come la Cina e l'India, accanto ai mercati tradizionali europei e statunitensi, i Paesi africani hanno aumentato il proprio livello di scambi commerciali. Allo stesso tempo, le opportunità legate ad un accesso crescente ai mercati, nuovi e tradizionali, continua ad essere ostacolato da debole capacità commerciale e deboli istituzioni. A queste si aggiungono carenze dal lato dell'offerta, alti costi di trasporto, infrastrutture inadeguate e mancanza dei necessari investimenti, i quali minacciano congiuntamente la competitività dell'economia africana e la sua piena integrazione nel sistema commerciale internazionale.

Attraverso il caso studio del corridoio Nord-Sud africano si ha la possibilità di analizzare le problematiche dei PMA, rappresentati nell'esame dall'Africa sub-sahariana, derivanti dagli alti costi commerciali ed osservarne le possibili soluzioni. Difatti il NSC ("North-South Corridor") consiste in un programma integrato di facilitazione degli scambi commerciali e di infrastrutture connesse al commercio. Attraverso un approccio regionale questo programma affronta sia la necessità di adeguate infrastrutture, che di regolamenti e procedure armonizzate, al fine di ridurre tempi e costi legati al trasporto e garantire migliore accesso e competitività dei prodotti regionali, all'interno dei mercati internazionali e regionali (Higgins e Prowse 2010, pp. 16-17).

3.1 I costi commerciali

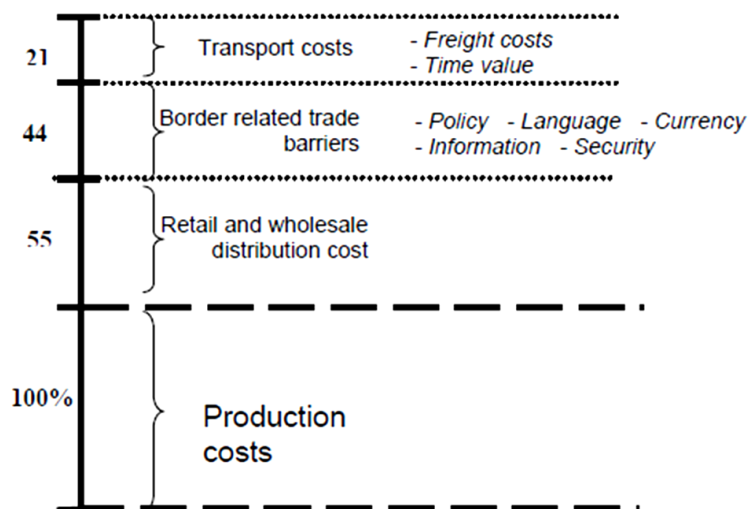
La riduzione delle barriere al commercio ha facilitato le esportazioni per molti Paesi, ma non nel caso dei PMA, dal momento che i costi commerciali costituiscono una barriera maggiore delle tariffe, che questi Paesi affrontano all'interno dei mercati dei Paesi Sviluppati (African Development Report, 2010).

I costi commerciali sono una componente centrale del commercio internazionale. Oltre che dalle risorse dei vantaggi comparati e dal livello di produttività delle imprese, i flussi commerciali sono determinati per la maggior parte dalla dimensione di questi costi, affrontati da esportatori ed importatori (TradeMark East Africa 2012, p.8).

I costi commerciali possono essere ampiamenti definiti per raggruppare tutti i costi necessari a condurre un prodotto finito ad un utente finale, compreso il costo di produzione del bene stesso. In generale un esportatore/importatore incorre in costi commerciali all'interno di ogni fase del processo di esportazione/importazione. Frequentemente imprese che servono il mercato locale, e che intendono vendere i propri prodotti oltremare, sono soggette a costi di conformità a standard e regolamenti tecnici imposti dal Paese importatore, i quali non sarebbero previsti qualora il prodotto venisse venduto nel mercato interno, e per questo sono definiti commerciali (Perez e Wilson 2008, p.4).

Secondo Anderson (2004) i costi commerciali connessi a prodotti industriali sono pari, mediamente, ad un equivalente ad valorem del 170%, di cui 21% per i costi di trasporto, 44% per le barriere commerciali al confine e 55% per i costi di distribuzione al dettaglio e all'ingrosso (Figura 4).

Figura 4: Stima dei costi commerciali



Source: Perez and Wilson, 2008

Vi sono varie possibili classificazioni dei costi commerciali: secondo Vijil e Wagner (2012) i costi commerciali possono essere classificati come barriere naturali (ad esempio istituzioni, infrastrutture e costi di produzione) e barriere relative alla politica commerciale, oppure, secondo Perez e Wilson (2008), si dividono in costi legati ai confini, costi di trasporto, costi dietro ai confini e costi di conformità a *rules of origin* connesse ad un accesso preferenziale. Secondo l'African Development Report (2010) i costi commerciali costituiscono la somma di barriere amministrative, politiche e commerciali (misure tariffarie e non tariffarie) e costi di transazione (trasporto e assicurazione), ma essi possono essere analizzati anche come:

- Costi connessi al confine (“border related trade costs”): politica commerciale, inclusi standard produttivi, regolamenti tecnici ed amministrazione delle dogane.
- Misure dietro al confine (“behind the border trade costs”): qualità delle istituzioni, informazioni e costi di comunicazione.
- Costi di trasporto

Questa classificazione permette di identificare quei costi commerciali che non sono il risultato diretto di politiche commerciali, ma che possono essere ricondotti attraverso altri canali, ad esempio la facilitazione commerciale, la quale dipende da una cooperazione spesso in un contesto di un accordo commerciale regionale.

All'interno del caso studio del NSC vengono, in particolare, presi in considerazione (African Development Report 2010):

- *I costi di trasporto*: contribuiscono in modo significativo agli alti costi commerciali del continente ed impediscono la crescita nei volumi commerciali. Guardando ai fattori che influenzano i costi di trasporto, il principale è dato dall'ampio deficit delle infrastrutture africane.
- *I costi connessi al confine*: connessi ai precedenti e la cui componente principale risultano essere i costi amministrativi, il cui principale fattore sono i ritardi alle dogane.
- *La facilitazione commerciale*: processo di semplificazione delle procedure commerciali ed armonizzazione delle pratiche commerciali.

L'analisi di questi tre elementi permette di mostrare come il supportare la facilitazione commerciale, ad esempio migliorando tempi e costi commerciali, in particolare alle frontiere, possa garantire una maggiore espansione commerciale, crescita inclusiva e riduzione della povertà. Ci si aspetta che una riduzione dei tempi e costi commerciali, associati alle procedure doganali, comporti un miglioramento della produttività. Dal momento che sono proprio gli alti costi delle transazioni, i servizi doganali inefficienti e la mancanza di informazioni sulle misure regolatorie a disincentivare soprattutto i piccoli commercianti nell'impegnarsi nell'attività commerciale. Le barriere logistiche al commercio, così come le lente e complesse procedure regolatorie, l'applicazione inconsistente di tariffe e le ispezioni inefficienti, comportano uno svantaggio sproporzionatamente ad alcuni gruppi che attraversano maggiormente le frontiere (Higgins e Prowse 2010, p.16).

3.2 Il corridoio Nord-Sud africano: programma pilota dell'iniziativa Aid For Trade.

Il programma del corridoio Nord-Sud africano rappresenta il progetto pilota dell'iniziativa Aid for Trade che ha permesso alle comunità economiche regionali ("RECs"), quali la "Common Market for Eastern and Southern Africa" (COMESA), "East African Community" (EAC) e "Southern African Development Community" (SADC), ai loro Stati membri ed alla comunità internazionale di attuare una strategia fondata su un corridoio economico di

trasporto, per ridurre i costi commerciali transnazionali nei Paesi dell’Africa sub-sahariana (TradeMark Southern Africa 2011, p.5).

Scopo del programma è di rendere produttori e commercianti maggiormente competitivi creando più alti livelli di crescita economica, posti di lavoro, riduzione della povertà, ed assicurando che una adeguata capacità di offerta sia resa disponibile per supportare la domanda crescente (African Development Report 2010, p.146).

Il NSC rappresenta il più efficiente corridoio di trasporto in Africa ed un esempio dei benefici che possono essere ottenuti attraverso una profonda integrazione regionale. Connette tutti i corridoi di trasporto regionale ed i porti dell’Africa meridionale ed orientale e costituisce il punto più ricco in termini di valore e volume di trasporti all’interno della regione.

In particolare il corridoio ha il duplice proposito di (Tervaninthorn e Raballand 2009, p.33):

- Servire come via di commercio interregionale tra Zambia, sud-est Repubblica Democratica del Congo, Malawi occidentale, Botswana, Zimbabwe, Tanzania, Mozambico e Sud Africa.
- Servire come collegamento ai porti di Durban (Sud Africa) e Dar es Salaam (Tanzania).

Il NSC può inoltre essere diviso in due sezioni (WB 2010, p.31):

- Una parte connette la regione del Copperbelt (Zambia) e la Rep. Democratica del Congo al porto di Dar es Salaam.
- L’altra parte connette la regione del Copperbelt al porto di Durban, con una lieve sovrapposizione tra il Copperbelt e Kapiri.

Il corridoio possiede una rete stradale e ferroviaria di base, dalla quale si diramano altre strade secondarie. Sia la rete principale che secondaria sono connesse ai porti. Più dei $\frac{3}{4}$ del volume di merci lungo il NSC è trasportato attraverso le strade, il resto attraverso ferrovie. La rete stradale di base e quella secondaria connettono i principali centri economici della regione ai porti di Durban e Dar es Salaam attraverso Lusaka e Harare, coprendo 7,500 km. Un passaggio alternativo permette invece di raggiungere il Sud Africa attraverso il Botswana. Le reti secondarie garantiscono inoltre l’accesso ai porti al Malawi ed alla

Rep.Dem. Congo sud-est ed il collegamento tra quest'ultimo e Zambia, attraverso la frontiera di Kasumbalesa (WB 2010, p.31).

Il porto di Durban si occupa dei $\frac{3}{4}$ della gestione totale di carichi containerizzati, dal momento che rappresenta circa i $\frac{3}{4}$ della capacità totale fornita dai porti che servono il corridoio. E' il porto più efficiente e dai costi competitivi in termini di servizi logistici. La sua superiorità logistica è il motivo principale per cui operatori in Malawi, Zambia e Zimbabwe preferiscono trasportare i container direttamente da Durban, invece che aggiungere collegamenti dai meno serviti, ma più vicini, porti in Mozambico. Durban gestisce quindi una porzione significativa dei traffici di transito per i Paesi privi di sbocco sul mare: ad esempio i traffici da Zambia viaggiano in particolare sul tratto Lusaka-Durban (Tervaninthorn e Raballand, 2009).

Il NSC rappresenta un esempio ottimale di programma di sviluppo infrastrutturale, con l'obiettivo di facilitare e coordinare l'attuazione di progetti volti a (Ancharaz et al. 2010, pp.22-23):

- Migliorare l'esistente sistema infrastrutturale di trasporto e la sua efficacia.
- Ampliare l'utilizzo di esistenti misure di facilitazione commerciale da parte di tutti i Paesi lungo il corridoio.
- Identificare, e risolvere, problematiche attinenti alla mancanza di collegamenti, alle infrastrutture o agli strumenti di facilitazione commerciale.

Il corridoio è uno strumento vitale per il commercio intra-regionale, interregionale ed internazionale nell'Africa meridionale ed orientale, dal momento che è anche il corridoio di trasporto più trafficato dell'Africa sub-sahariana, in termini di volume di traffico a lungo raggio. Per i prossimi anni si attende inoltre un aumento nel trasporto delle merci, in vista di una crescita economica favorevole, di una maggiore domanda di risorse naturali da parte dei mercati cinese e indiano, dell'apertura di nuove miniere in Zambia e nella Rep. Dem. Congo, e di un ritorno anticipato alla stabilità economica in Zimbabwe (WB 2010, p.30).

Figura 5: Il corridoio Nord-Sud africano



Source: www.trademarksa.org.

3.2.1 I Paesi privi di sbocco sul mare

I corridoi di trasporto sono fondamentali per quei Paesi privi di sbocco sul mare che soffrono di lunghe distanze tra i mercati, e di sottosviluppate infrastrutture dei trasporti, che impediscono, o limitano, l'interazione tra agenti economici regionali ed internazionali. L'Africa è il continente con la maggior concentrazione di Paesi in via di sviluppo senza sbocchi sul mare (LLDCs). Si tratta di 15 Nazioni in cui vive circa il 28% della popolazione, una percentuale piuttosto alta se si considerano il 3% dell'America Latina e il 2% dell'Asia. I LLDCs si trovano ad ampie distanze dai mercati globali e sono soggetti a forti ritardi negli attraversamenti di frontiera. La loro possibilità di sviluppo risiede nei collegamenti commerciali (principalmente i corridoi di trasporto) che permettono di sviluppare infrastrutture comuni e di cooperare a livello commerciale, per permettere una facilitazione degli scambi (African Development Report 2010, p.9).

La dipendenza di questi Stati nei confronti del transito in altri Paesi vicini implica necessariamente alti costi di transazione, i quali costituiscono la risultante di spese di transito e delle difficoltà connesse al poter beneficiare di infrastrutture regionali adeguate. I costi medi di trasporto spiegano la maggior parte degli alti costi logistici affrontati dai Paesi privi di sbocco sul mare (Arui et al. 2007, pp.3-58).

Il costo medio di trasporto per un Paese privo di sbocco sul mare è quasi il 50% superiore a quello di un Paese costiero, dal momento che la sua abilità commerciale dipende principalmente dalle infrastrutture dei Paesi di transito vicini. Inadeguate infrastrutture costituiscono il 40% dei costi di trasporto in un Paese costiero, ma il 60% in uno senza sbocco sul mare (OECD/WTO 2011, p.124). Tali Paesi affrontano i maggiori costi e tempi di trasporto e soprattutto la peggiore qualità di servizi logistici, come mostrato dalla tabella 6. La tabella mostra la performance di LLDCs e Paesi costieri in relazione ai tempi e costi secondo il Logistic Performance Index (1=peggiore, 5=migliore).

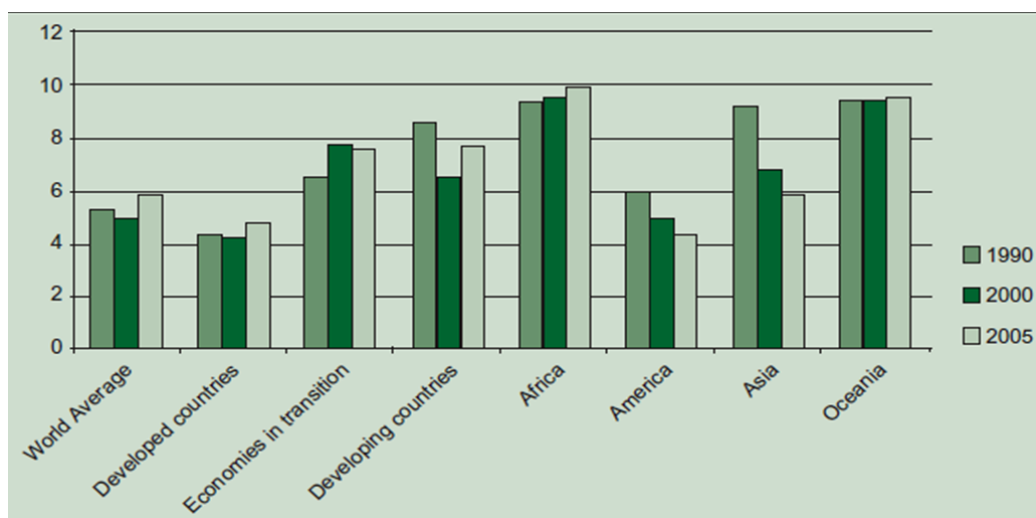
Tabella 6: LPI (Tempi e Costi) di Paesi costieri e privi di sbocco sul mare

		Africa		Europe and Central Asia	
		Coastal Countries	Landlocked Countries	Coastal Countries	Landlocked Countries
LPI Score		2.46	2.39	3.68	3.58
Port	Export Time (Days)	4.82	18.10	2.3	2.4
	Import Time (Days)	7.21	6.99	2.2	3.6
	Export Cost (US\$)	1,810	2,867	696	1,227
	Import Cost (US\$)	2,701	3,059	823	1,496
	Land	Export Time (Days)	4.13	4.67	2.3
	Import Time (Days)	6,93	8.41	2.9	2.9
	Export Cost (US\$)	2,125	4,000	593	1,704
	Import Cost (US\$)	2,581	3,221	670	1,489

Source: WB,2010.

La distanza, al contrario, come mostra la figura 6, giustifica solo il 10% di tale cambiamento nei costi, dal momento che i costi del commercio africano sono alti tanto quanto quelli dell'Oceania.

Figura 6: costi di trasporto come percentuale del valore delle importazioni per le diverse regioni



Source: African Development Report, 2010

Il corridoio Nord-Sud africano attraversa principalmente Paesi privi di sbocco sul mare, connettendo Botswana, la provincia di Katanga della Rep.Dem.Congo, Malawi, Zambia e Zimbabwe ai porti di Dar es Salaam e Durban. Con l'eccezione del Botswana, i Paesi all'interno della regione soffrono di alti livelli di povertà e di forti impedimenti in relazione al commercio e allo sviluppo del settore privato (WB 2010, p.18).

Guardando alle economie dei Paesi del NSC, la tabella 7 mostra la percentuale del PIL dei Paesi del corridoio Nord-Sud africano relativi ad agricoltura, settore industriale e quello dei servizi.

Tabella 7: Percentuale del PIL

PAESE	AGRICOLTURA	SETT.INDUSTRIALE	SETT. SERVIZI
R.D.Congo	43%	24%	33%
Malawi	31%	16%	53%
Zambia	21%	38%	42%
Zimbabwe	13%	23%	64%
Botswana	2%	47%	51%
Mozambico	32%	24%	44%
Tanzania	27%	27%	46%
Sud Africa	2%	31%	67%

Source: WB Group, % aggiornata all'ultimo dato sul database

Escludendo metalli e minerali, dal momento che di tali prodotti vi è un commercio limitato a livello regionale, e quindi minori barriere commerciali al confine per questi prodotti, ed escludendo il Botswana, per la sua differente capacità produttiva, i prodotti maggiormente diffusi sono il caffè ed il cotone. Questi prodotti occupano rispettivamente una percentuale delle esportazioni totali di 0,3/0,9% per il caffè, quantità non elevata ma diffusa nella Rep.Dem.Congo, Malawi, Zimbabwe e Zambia; e del 3,4/5,9% per il cotone, il quale dispone di una maggiore quantità ma minore diffusione: Malawi, Zambia e Zimbabwe (WB 2010, pp.23-24).

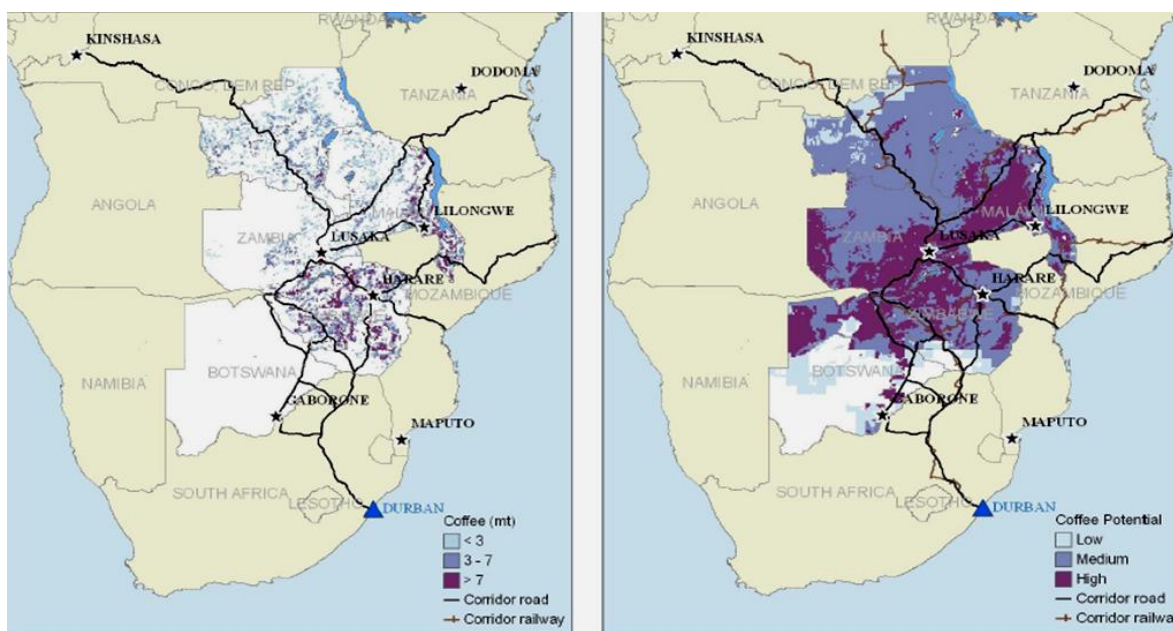
Il focus sulle economie dei Paesi del NSC, ed in particolare su quelli privi di sbocco sul mare, che ne costituiscono la maggioranza, permette di introdurre la riflessione secondo cui la qualità delle infrastrutture lungo il NSC sia una delle principali ragioni del fallimento di questi Paesi nel trovare un più stabile percorso di crescita economica. Una riduzione dei costi di trasporto, ed in particolare dei costi connessi ai ritardi, aiuterebbe a stimolare una

crescita commerciale ed un maggiore livello di benessere. In riferimento, inoltre, ai prodotti agricoli, ed alle materie prime, di cui la regione è la principale produttrice, l'analisi si concentra sulle infrastrutture stradali, le quali costituiscono le principali vie di trasporto di questi prodotti.

3.2.2 I costi di trasporto e i costi connessi al confine: le infrastrutture pesanti e leggere

La figura 7 mostra il potenziale di crescita del caffè, in quanto prodotto più diffuso tra i Paesi del NSC, mostrando come un efficiente sistema di infrastrutture nel corridoio possa far aspirare tali Paesi ad alcune di queste opportunità commerciali.

Figura 7: Potenziale di crescita del caffè nel NSC



Source: WB, 2010

Un corridoio è la concentrazione geografica di infrastrutture per i trasporti ed attività di transito, tra due o più centri economici che vengono connessi ad un altro ed ai mercati internazionali. I porti rappresentano il collegamento diretto ai mercati esterni, e quindi un nodo di passaggio del corridoio. Nonostante le problematiche connesse ai trasporti, date le carenze a livello di connettività, infrastrutture di bassa qualità ed alti costi, il sistema dei corridoi commerciali si sta sviluppando e la maggior parte delle strategie riguardanti il

settore dei trasporti si sta concentrando su tali infrastrutture (African Development Report 2010, pp. 122-123).

L'attività dei corridoi di trasporto in Africa coinvolge tre dimensioni (WB 2010, p.30):

- *La dimensione delle infrastrutture fisiche/pesanti*: relativa alle infrastrutture di trasporto del corridoio.
- *La dimensione delle infrastrutture normative/leggere*: relativa al meccanismo per rafforzare le procedure di attraversamento della frontiera.
- *La dimensione istituzionale*: relativa al buon funzionamento dei corridoi.

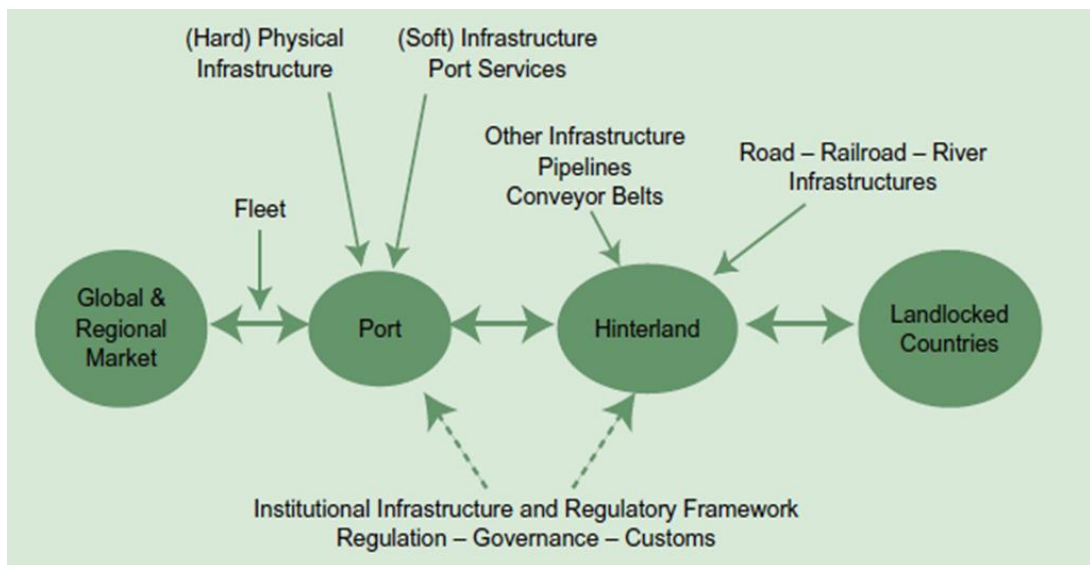
L'efficacia delle azioni del corridoio Nord-Sud africano può essere valutata analizzando le problematiche connesse alle prime due dimensioni; le principali debolezze dei Paesi del NSC, e dell'Africa sub-sahariana in generale, attengono difatti alle infrastrutture pesanti (strade, ferrovie, porti) e leggere (ritardi alle dogane).

Secondo alcuni studi (Vijil e Wagner 2012) tali infrastrutture sono le principali determinanti dei costi di trasporto, spiegando approssimativamente la metà dei bassi valori delle esportazioni dell'Africa sub-sahariana. Nella regione del Tripartito i costi di trasporto, ed in particolare quello stradale, che rappresenta circa il 95% del volume del carico trasportato nella regione, sono direttamente connessi al tempo impiegato per il trasporto. Maggiore diventa la durata del viaggio, maggiori saranno i costi, e minore la competitività degli Stati coinvolti. Ad esempio il costo tipico di un camion fermo va dai 200 ai 400 dollari USA al giorno; pertanto se esso impiega 3 giorni per raggiungere la sua meta si avrà un costo aggiuntivo tra i 600 e i 1200 dollari USA (TradeMark Southern Africa n.d., p.3).

I costi di trasporto rappresentano inoltre una barriera più efficace di protezione rispetto alle tariffe, dal momento che causano una netta riduzione dei volumi dei commerci, una riduzione del 10% di tali costi comporterebbe un aumento del volume dei commerci del 20% (Ancharaz et al 2010, p.6).

La "Logistic Supply Chain" (Figura 8) connette i Paesi africani ai loro partner commerciali. Gli elementi che la compongono, ossia le infrastrutture pesanti e quelle leggere, determinano la competitività di una Nazione. Data l'importanza della connettività, l'ammontare dei costi legati al trasporto sono determinati, per la maggior parte, dal connettore più debole della catena.

Figura 8: La catena logistica di approvvigionamento



Source: African Development Report 2010.

Relativamente alle infrastrutture pesanti, per connettere i porti ai mercati vi sono tre principali vie di trasporto: strade, ferrovie e corsi d'acqua interni. Tale connettività affronta però, nei Paesi del NSC, un vero e proprio circolo vizioso; un basso livello di commercio interregionale comporta un basso livello di investimenti in infrastrutture, che mantengono alti costi fissi. Questo determina una condizione sempre peggiore di tali infrastrutture, e quindi sempre più alti costi di restauro di queste ultime. Una inefficiente rete di trasporti causa ritardi ed un lento transito delle merci. Tali caratteristiche contribuiscono ad alti costi commerciali, i quali, a loro volta, determinano un basso livello di commerci e quindi un esiguo ricavo procapite (African Development Report 2010, p.109).

La rete di trasporti in Africa si presenta debole, soprattutto a causa di due specifiche caratteristiche del territorio: le condizioni geografiche e la bassa densità di popolazione, nonché la presenza di un ampio numero di Paesi privi di sbocco sul mare.

Le strade si presentano come il sistema di trasporto predominante in Africa, rappresentando la principale connessione tra i porti ed il resto del continente. Uno degli obiettivi del Millennio è difatti connesso al trasporto, e prevede di dimezzare la percentuale della popolazione rurale, la cui abitazione si trovi ad oltre 2 km dalla strada, affinché possa usufruire di servizi, come quelli scolastici e sanitari. Attualmente solo il 34% della popolazione rurale ha raggiunto questo obiettivo (su una percentuale del 70%). Inoltre, dal momento che le esportazioni africane consistono principalmente in materie prime, le quali

vengono trasportate via terra, le scarse reti stradali costituiscono la maggiore barriera al commercio, e per tale motivo è a questo settore che devono essere inviati la maggior parte dei finanziamenti internazionali (African Development Report 2010, p.113).

Un'indagine del Trademark Southern Africa (2011) riguardo il settore stradale, ha rilevato che nel periodo 2009-2010:

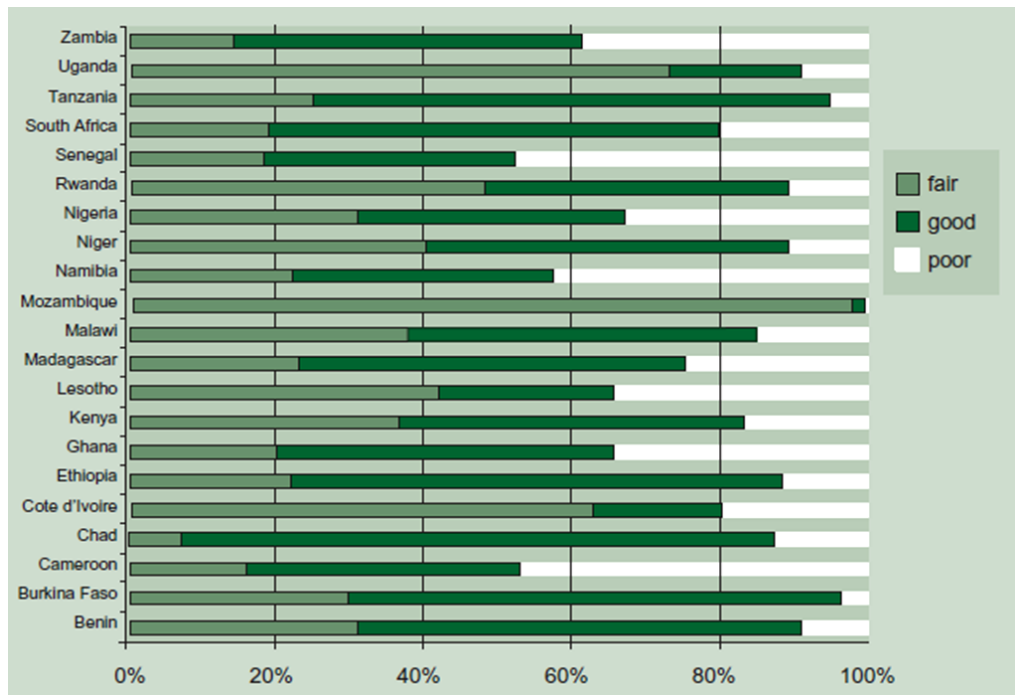
- 2403 km di strade si trovavano in buone condizioni e necessitavano solo di manutenzione ordinaria.
- 5156 km di strade si trovavano in buone condizioni e lo sarebbero state per un periodo di circa 2-5 anni, ma necessitavano di un aggiornamento, o riabilitazione, per potersi avviare nel breve-medio termine.
- 1041 km di strade che necessitavano di riabilitazione o ristrutturazione immediata.

Figura 9: La rete stradale del corridoio Nord-Sud africano



Source: WB, 2010.

Figura 10: la condizione della rete stradale in Africa



Source: African Development Report 2010

La condizione delle strade si presenta buona in Sud Africa e Botswana, piuttosto scarsa in Zimbabwe, mentre in Tanzania e Zambia principalmente buona o sufficiente, ma con tratti limitati di strade di scarsa qualità. All'interno del corridoio vi è poi una differenza tra le due sezioni (Copperbelt- Dar es Saalam e Copperbelt- Durban), dal momento che le strade in Sud Africa sono attraversate dal 69% del numero totale dei veicoli per km, seguito da Zambia (8%) e Zimbabwe (8,5%). La percentuale minore spetta alla Rep.Dem.Congo (0,3%) la quale possiede però la più alta percentuale di veicoli di merci medie e pesanti (Tabella 8).

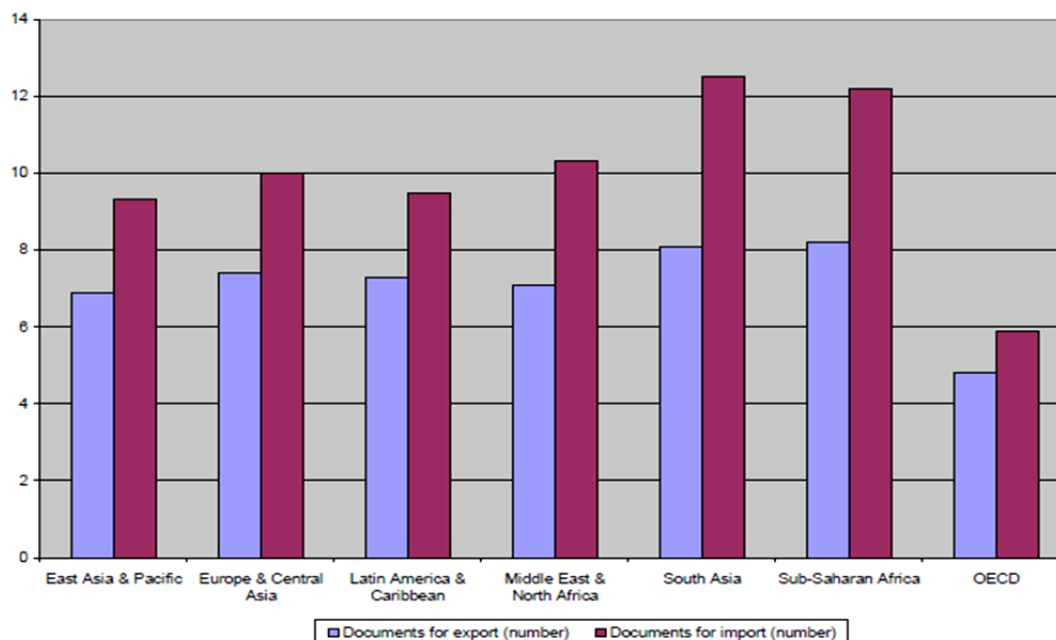
Tabella 8: Media giornaliera veicoli-km NSC

PAESE	Media giornaliera veicolo-km	Media giornaliera veicolo-km (%)	Veicolo-km per beni pesanti e medi (%)
BOTSWANA	2,187,283	4,4	21,9
R.D.CONGO	167,821	0,3	45,3
MALAWI	1,671,092	3,4	26,5
MOZAMBICO	405,542	0,8	25,9
SUD AFRICA	34,370,000	69,1	25,8
TANZANIA	2,711,333	5,5	30,7
ZAMBIA	3,993,962	8,0	26,8
ZIMBABWE	4,223,500	8,5	25,9

Source: Odoki et al. 2009

Relativamente alle infrastrutture leggere, le procedure di attraversamento al confine costituiscono la principale fonte di ritardi nel trasporto dei beni, lungo il corridoio. Le procedure amministrative e le ispezioni, al fine di prevenire il contrabbando, o il mancato rispetto di alcune delle procedure obbligatorie, causano forti ritardi e contribuiscono all'aumento dei costi di trasporto delle merci (African Development Report 2010, p.15). Ritardi nei processi di sdoganamento causano un aumento dei costi di trasporto. Mantenere le procedure doganali il più semplice e trasparente possibile contribuisce infatti a ridurre il tempo necessario allo sdoganamento e, di conseguenza, i costi di trasporto. La figura 11 mostra come nell'Africa sub-sahariana l'ammontare delle procedure di importazione ed esportazione sia il maggiore, comparato con il resto del mondo, determinando, chiaramente, lunghi tempi di sdoganamento.

Figura 11: Procedure di importazione ed esportazione



Source: Portugal-Perez and Wilson, 2008

I luoghi di ispezione transfrontalieri rappresentano la maggiore fonte di ritardi. Lungo il NSC i principali posti di frontiera sono Beit Bridge, tra Sud Africa e Zimbabwe, Chirundu, tra Zambia e Zimbabwe e Martin's Drift/Groblesburg, tra Botswana e Sud Africa (WB 2010, p.37).

Tabella 9: Border Posts del NSC

No	Name of Post	Countries Joined
1	Kasumbalesa	DR Congo - Zambia
2	Tunduma BP	Tanzania - Zambia
3	Songwe	Tanzania - Malawi
4	Victoria Falls	Zambia - Zimbabwe
5	Chirundu	Zambia - Zimbabwe
6	Kazangula	Zambia - Botswana
7	Mchinji	Zambia - Malawi
8	Zobue	Malawi - Mozambique
9	Dedza	Malawi - Mozambique
10	Beit Bridge	Republic of South Africa - Zimbabwe
11	Lobatse	Republic of South Africa - Botswana
12	Gabarone	Republic of South Africa - Botswana
13	Martin's Drift	Republic of South Africa - Botswana
14	Nyamapanda	Zimbabwe - Mozambique

Source: Odoki et al, 2009

Un giorno di ritardo alla frontiera alza i costi di trasporto dello 0,8% e riduce il commercio dell'1%. La situazione è certamente più critica per gli esportatori di prodotti agricoli deteriorabili, riguardo i quali, ogni giorno addizionale di ritardo, riduce le esportazioni del 6% (UNECA 2011, p.8).

Un ulteriore esempio può essere fatto prendendo in considerazione il tratto Lusaka-Durban, usato per trasportare la maggior parte delle merci da e verso Zambia. Questo tratto viene attraversato in media in 8 giorni, di cui 4 di viaggio, e 4 di sosta alla frontiera. Dal momento che un camion a 7 assi prevede un costo di ritardo di 500 dollari USA al giorno, tali ritardi alle frontiere rappresentano una perdita annuale di più di 50 milioni di dollari USA (WB 2010, p.37).

Una riduzione dei tempi, e costi di trasporto delle merci attraverso la frontiera, rappresenta una priorità: una riduzione dei tempi di attraversamento del 20% permette una riduzione dei costi di trasporto del 4% (Teravaninthorn e Raballand 2009).

3.3 Il programma NSC e i suoi benefici: la facilitazione commerciale

A livello multilaterale i negoziati dell'OMC, in relazione alla facilitazione commerciale (art V GATT), rappresentano un forte interesse soprattutto per i LLDCs, dal momento che un risultato favorevole offrirebbe a tali Paesi l'opportunità di beneficiare dell'assistenza tecnica e di un supporto per lo sviluppo delle infrastrutture (African Development Report, p.132). Nonostante l'interruzione dei negoziati, i programmi delle tre comunità economiche regionali (COMESA, EAC, SADC), all'interno dell'agenda internazionale del programma Aft, continuano ad affrontare le sfide legate alla facilitazione delle procedure commerciali e di trasporto. Lo scopo è di ridurre i costi e migliorare la competitività dei prodotti della regione africana meridionale ed orientale. Tali programmi ricomprendono, in particolare, programmi regionali e nazionali di potenziamento delle capacità, per facilitare gli spostamenti transnazionali e migliorare il sistema infrastrutturale (Pearson n.d, p. 3).

La semplificazione delle procedure commerciali permette di garantire importanti opportunità per l'Africa. Essa crea migliori condizioni commerciali per questi Paesi, consentendo di poter ampliare i benefici che derivano dall'apertura commerciale e di contribuire alla crescita economica ed alla riduzione della povertà. Secondo un approccio classico, la facilitazione commerciale consiste nella rimozione di barriere al commercio internazionale di beni e

servizi e, in particolare, nelle procedure di confine. Esempi di interventi di facilitazione degli scambi prevedono (Rippel 2012, pp 73-77).:

- Migliorare le infrastrutture dei trasporti.
- Migliorare la gestione dei confini e dei servizi doganali.
- Armonizzare gli standard regionali (approfondito nel successivo paragrafo).

In relazione al primo punto, il sovraccaricamento del corridoio causa un crescente deterioramento stradale, crescenti costi di agenzia derivanti da maggiori livelli di carico degli assi, ed un aumento dei costi operativi, come conseguenza di maggiori pesi lordi dei veicoli. Fattori come il volume di carico e di traffico, la scarsa qualità di costruzione o fattori ambientali e climatici, contribuiscono al deterioramento del manto stradale. Di conseguenza, oltre al costo principale della costruzione di una strada, i costi totali affrontati dalle agenzie stradali dipendono anche da interventi di manutenzione e di miglioramento (Odoki et al. 2009, pp.6-8).

L'impegno dei donors a favore di un miglioramento delle infrastrutture dei trasporti, lungo il NSC, ammonta ad 1,2 miliardi di dollari USA. Il programma AfT garantisce per i Paesi del corridoio le risorse necessarie per rafforzare l'infrastruttura di trasporti, lungo il corridoio, attraverso impegni finanziari, che continuano a crescere ad un tasso annuale medio del 21,4%, maggiore rispetto ai livelli di Aiuto Pubblico allo Sviluppo- ODA- (UNECA, 2011). Secondo uno studio di Odoki, Anyala e Akena (2009), lo scenario maggiormente produttivo è quello di mantenere le strade del NSC in buone condizioni (quindi non eccellenti) attraverso un finanziamento iniziale di 4,5 miliardi di dollari USA e 2,5 miliardi di dollari USA come costi periodici. Questo consentirà di avere un ritorno economico (associato a miglioramenti anche alle frontiere) di 13,9 miliardi di dollari USA, quindi con un tasso beneficio/costo iniziale, associato agli investimenti, di 3,1.

Riguardo il secondo punto, ossia una facilitazione commerciale dei servizi doganali, il programma AfT ha ufficialmente inaugurato nel 2009 il "Chirundu one-stop-border post" (OSBP) nel confine tra Zambia e Zimbabwe. L'obiettivo era di affrontare le sfide connesse ad uno dei più trafficati valichi di frontiera nella regione, dove i trasportatori incontravano i maggiori ritardi dovuti a procedure complesse, consolidate e di lunga durata (Rippel, 2012).

Un monitoraggio, condotto nel periodo 2006-2007 (Curtis, 2009), sui tempi di transito del Chirundu border post, stimava una media di 3614 autocarri in direzione nord e 3138 in

direzione sud, al mese, ed inoltre, un tempo di transito, per gli autocarri diretti a nord, di 39 ore, e al sud di 14 ore, con un costo dei ritardi pari a 31 milioni di dollari USA all'anno.

L'idea sottostante il OSBP prevede che i veicoli commerciali si fermino solo una volta al confine, riducendo i posti di controllo da due ad uno solo, permettendo quindi al trasportatore di uscire da un Paese ed entrare nell'altro, allo stesso tempo, dal momento che le autorità al confine dei due Paesi realizzano i controlli congiuntamente. Questo permette un migliore utilizzo delle risorse, l'eliminazione di controlli doppi, migliori controlli grazie alla cooperazione e soprattutto condivisione di informazioni (Pearson 2011, p.7).

Il progetto, come evidenziato dal responso di Zambia e Zimbabwe nel Report di AfT (OECD /WTO, 2011), ha permesso una forte riduzione dei tempi di sdoganamento dei veicoli commerciali: da 5 giorni ad una media di 24 ore, riducendo i tempi di attesa del 66%. Le procedure di sdoganamento rapide, automatizzate e standardizzate hanno ridotto non solo i ritardi alla frontiera, e quindi i relativi costi di trasporto, ma anche il commercio illegale, come quello sessuale e, di conseguenza, la diffusione delle malattie a trasmissione sessuale, come HIV/AIDS.

Tempi ridotti di sdoganamento e costi associati contribuiscono ad aumentare i flussi commerciali; dal lato delle esportazioni, costi inferiori riducono i prezzi delle esportazioni, migliorando la competitività dei prodotti e, di conseguenza, aumentando i flussi delle merci esportate. Dal lato delle importazioni la stessa logica viene applicata in termini di riduzione dei prezzi dei beni importati (TradeMark EA 2012, pp.12-13).

Il "Logistic Performance Index" permette di realizzare un semplice e globale quadro comprensivo della prestazione delle catene di approvvigionamento di singoli Paesi. Utilizzando una scala da 1 a 5 (di cui 1 rappresenta il voto minimo, e 5 il massimo punteggio), il LPI valuta ciascuna Nazione in relazione ad indicatori, come la qualità di infrastrutture, la tempestività, le procedure di sdoganamento. Adattandolo al contesto, il LPI costituisce uno strumento chiave nella dimostrazione dei benefici apportati dal NSC, all'interno dei territori che lo compongono: la tabella 10 mostra i risultati del LPI relativamente al 2007 (primo LPI report e periodo precedente alla costruzione del NSC) ed al 2012 (ultimo LPI report, e periodo successivo alla costruzione del NSC).

Tabella 10: Punteggi LPI 2007-2012

PAESE	LPI 2007	LPI 2012
MOZAMBICO	2,29	2,29
SUD AFRICA	3,53	3,67
ZAMBIA	2,37	2,28
ZIMBABWE	2,29	2,55
BOTSWANA	2,32	2,84
MALAWI	2,42	2,81
TANZANIA	2,08	2,65
REP.DEM.CONGO	2,68	2,21

Source: LPI report 2007/2010/2012

Note: I dati in grassetto rappresentano LPI del 2010

I dati mostrano in generale un aumento del punteggio dal 2007 al 2012. Per il Mozambico e Zambia, il cui LPI al contrario decresce, mancano i dati relativi al 2012 (sono riportati solo i dati del 2010), mentre per il Congo non sono riportati i dati relativi al 2007. Osservando i dati più nel particolare, la tabella 11 mostra i punteggi LPI relativi al 2007 e 2012 di alcuni Paesi del NSC, relativi ad efficienza delle procedure di sdoganamento, qualità delle infrastrutture e livello di tempestività nel rispettare i tempi di consegna delle merci. In generale tutti i Paesi realizzano un aumento nei punteggi, soprattutto a livello di tempestività delle consegne. Il Botswana e lo Zimbabwe conseguono i risultati più evidenti.

Tabella 11: Punteggi LPI 2007/2012 per sdoganamento, infrastrutture e tempestività

PAESE	EFFICIENZA PROCEDURE DI SDOGANAMENTO	QUALITA' DELLE INFRASTRUTTURE	TEMPESTIVITA' NELLE CONSEGNE
SUD AFRICA	3,22 (2007)	3,42 (2007)	3,78 (2007)
	3,35 (2012)	3,79 (2012)	4,03 (2012)
BOTSWANA	2,09 (2010)	2,09 (2010)	2,99 (2010)
	2,82 (2012)	2,82 (2012)	3,43 (2012)
MALAWI	2,25 (2007)	2,12 (2007)	3,0 (2007)
	2,51 (2012)	2,78 (2012)	3,09 (2012)
TANZANIA	2,07 (2007)	2,0 (2007)	2,27 (2007)
	2,17 (2012)	2,41 (2012)	2,97 (2012)
ZIMBABWE	1,92 (2007)	1,87 (2007)	2,85 (2007)
	2,31 (2012)	2,20 (2012)	3,27 (2012)

Source: The WB LPI. lpi.survey.worldbank.org/international/global/2007/2010/2012.

Note: I dati del Botswana risalgono al 2010.

All'interno dei report del 2007, 2010 e 2012 del Logistic Performance Index è possibile ricavare i dati relativi ai tempi di esportazione, importazione e di sdoganamento. I dati più rilevanti sono quelli relativi ad esempio alla Tanzania, la quale è passata da 11,2 giorni, necessari alle esportazioni e 21,2 per le importazioni (nel 2007), a 4 giorni di esportazione e 3,17 di importazione. Riguardo i tempi di sdoganamento, sono stati ridotti da 7,8 a 3,11 giorni. Altro importante risultato raggiunto è quello dello Zimbabwe, il quale ha ridotto i tempi di esportazione da 25 giorni a 3, di importazione da 18 giorni a 4, e di sdoganamento da più di 2 a 1 soltanto.

Nell'osservare i risultati raggiunti da questi Paesi è bene precisare che l'iniziativa del NSC è stata lanciata solamente nel 2009, per cui, nonostante per molti Paesi il risultato sia molto lieve, tutti i dati raccolti mostrano come il progetto stia già apportando considerevoli benefici. L'utilizzo del NSC da parte dei PMA, ed in particolare da parte dei Paesi privi di sbocco sul mare, ha condotto a notevoli aumenti del valore delle importazioni e delle esportazioni (Tabella 12a e 12b).

Tabella 12a: Valore delle esportazioni dai Paesi del NSC (\$USA)

PAESE	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Zimbabwe	1,957,416,637	1,999,583,138	1,831,052,805	1,797,930,819	3,608,136,285	4,897,069,912
Mozambique	2,721,923,629	2,838,641,786	3,191,611,454	2,398,104,590	2,420,628,563	3,698,770,903
Malawi	705,004,262	1,033,381,794	1,205,568,960	1,239,999,122	1,547,375,828	1,655,527,770
Congo, Dem. Rep.	2,620,869,840	2,706,673,005	2,719,450,170	1,907,952,076	3,411,898,423	4,400,897,621
Zambia	4,119,782,705	4,801,622,652	5,266,628,791	4,559,780,599	7,141,796,220	7,131,183,053
South Africa	78,317,824,614	89,548,518,778	98,005,460,854	77,547,588,889	99,398,844,054	117,659,751,183
Botswana	5,291,779,618	5,963,997,110	5,662,430,294	3,745,336,727	4,916,670,982	6,782,319,465
Tanzania	3,233,477,185	4,078,797,871	5,208,286,680	4,963,370,727	5,974,746,148	7,154,987,487

Source: WB, website 2011. www.worldbank.org

Tabella 12b: Valore delle importazioni dei Paesi del NSC (\$USA)

PAESE	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Zimbabwe	2,551,253,836	2,454,805,000	3,005,097,200	3,661,640,900	5,830,654,600	6,926,480,003
Mozambique	3,350,897,701	3,625,553,277	4,584,890,672	4,189,507,369	4,143,853,008	5,811,683,531
Malawi	1,468,318,175	1,468,752,757	2,091,637,346	1,991,225,088	2,386,618,419	2,256,268,681
Congo, Dem. Rep.	3,789,474,576	3,779,710,423	4,498,840,016	3,413,165,750	5,096,499,678	5,785,710,572
Zambia	3,220,948,408	4,067,641,157	4,909,415,442	4,118,280,224	5,671,838,163	6,769,448,231
South Africa	84,705,727,727	97,945,528,727	106,344,540,575	79,981,834,012	100,119,079,013	120,140,769,249
Botswana	3,451,273,104	4,438,443,142	5,159,167,933	4,934,300,568	5,956,322,714	7,681,601,115
Tanzania	5,115,901,540	6,915,232,737	8,034,779,625	7,511,362,731	8,653,368,754	9,988,840,445

Source: WB, website 2011. www.worldbank.org

3.3.1 L'integrazione regionale

L'Africa rappresenta il maggiore esempio di proliferazione di accordi commerciali regionali, nati per diversi motivi, quali la ricerca di una maggiore crescita economica, di maggiori possibilità di accesso ai mercati dei Paesi Avanzati e di un maggiore peso nei negoziati. L'impatto di tali accordi sta ricevendo nuovo interesse, dal momento che essi non si sono rivelati un ostacolo al multilateralismo, bensì una spinta verso il processo di liberalizzazione commerciale (Esposito 2009, pp.178-179).

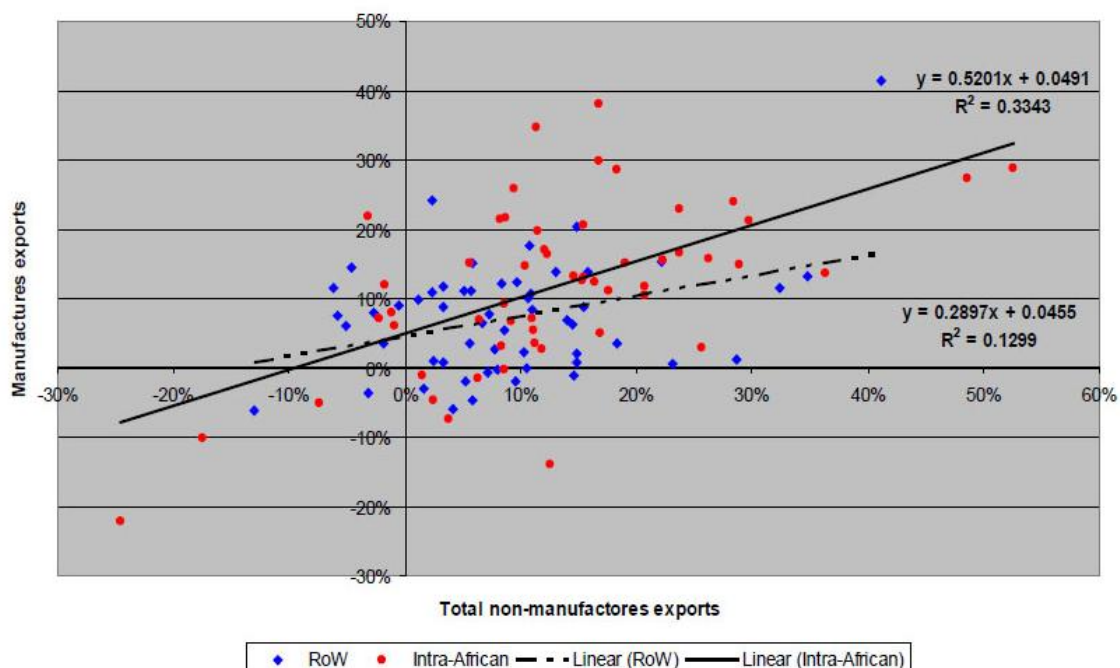
Il commercio intra-Africa è molto basso (10%) se paragonato ad altre regioni, ad esempio nell'UE rappresenta il 70%, in Asia il 52%, nel Nord America il 50% e il 26% nei Paesi dell'America Latina (WTO, 2012).

L'integrazione regionale ed il commercio transfrontaliero possono giocare un ruolo chiave nel permettere ai Paesi africani di raggiungere i propri obiettivi di sviluppo. Un'integrazione più profonda dei mercati regionali permetterebbe di ridurre i costi commerciali ed operativi, di ridurre le limitazioni affrontate da molte imprese per accedere ai servizi essenziali, ed infine, di aumentare la produttività e la diversificazione delle esportazioni. Nonostante si sia sempre ritenuto che l'integrazione regionale potesse avere solo un ruolo limitato in Africa, a causa della somiglianza delle risorse naturali, essa offre, al contrario, enormi opportunità per il commercio transfrontaliero di prodotti agricoli tra aree con surplus di produzione ed aree caratterizzate da scarsa produttività (Brenton e Isik 2012, pp. 3-5).

Contrariamente al commercio tra l'Africa ed il resto del mondo, le esportazioni intra-Africa, nonostante il loro peso ancora limitato, prevedono una maggiore diversificazione. Il mercato regionale ha assorbito tra il 20 ed il 25% delle esportazioni totali africane di alimenti e beni manifatturieri, una maggiore espansione di questo commercio comporterebbe grandi vantaggi alla diversificazione economica (Fortunato e Valensisi 2011, p.8).

Il grafico (Figura 12) mostra i livelli di crescita delle esportazioni manifatturiere africane rispetto a quelle non manifatturiere per 53 Paesi, nel periodo 1993-2009. Il grafico distingue tra esportazioni verso i Paesi africani (rosso) e verso il resto del mondo (blu). Ciò che si nota è che la correlazione tra le esportazioni totali non manifatturiere e quelle manifatturiere è molto più forte in relazione ai flussi commerciali intra-Africa.

Figura 12: tasso di crescita delle esportazioni manifatturiere africane per destinazione



Source: Fortunato and Valensisi 2011

L'accordo Tripartito tra le comunità economiche regionali COMESA, EAC e SADC¹⁶ (di cui fanno parte rispettivamente 19 Paesi, 5 Paesi e 15 Paesi) è stato sottoscritto nel 2006. L'obiettivo era quello di rafforzare l'integrazione economica delle regioni africane meridionale ed orientale, attraverso un numero di iniziative volte ad armonizzare politiche e programmi nei settori commerciale, doganale, delle infrastrutture, ed attuarli in modo coordinato e, dove possibile congiuntamente, permettendo una riduzione dei costi di transito (Pearson n.d. p.3). Il Tripartito è inoltre l'autore del programma relativo al trasporto ed alla facilitazione degli scambi, il quale si unisce all'iniziativa AfT per lo sviluppo del NSC, con l'obiettivo di garantire una crescita commerciale ed economica regionali. Altri obiettivi sono quelli di ridurre gli alti costi di trasporto, i tempi di transito, migliorare il sistema infrastrutturale, l'attraversamento di frontiera ed armonizzare le procedure (Pearson n.d, p.6).

Il Tripartito, e la sua iniziativa del NSC, ha garantito benefici a livello di integrazione regionale e commercio interregionale:

¹⁶ Dei Paesi del NSC, Congo, Malawi, Zambia e Zimbabwe sono rispettivamente membri sia del COMESA che della SADC. Botswana e Mozambico sono membri della SADC, la Tanzania dell'EAC della SADC.

- *Razionalizzazione del processo di integrazione regionale*: il Tripartito si presenta come una valida soluzione al problema della forte pluralità di accordi regionali in Africa meridionale ed orientale. Molti Paesi africani fanno difatti parte di più di una comunità economica regionale, le quali prevedono differenti procedure, norme ed impegni. Di 53 Paesi africani, 26 sono contemporaneamente membri di 2 comunità e 20 di 3. Questa sovrapposizione comporta costi crescenti, obiettivi inconsistenti e contrastanti, ed una riduzione delle capacità di intraprendere programmi efficaci (Brenton e Isik 2012).
- *Armonizzazione delle procedure*: il continuo adeguamento a standard produttivi e regolamenti tecnici del Paese importatore comporta aumenti nei costi commerciali (Portugal-Perez e Wilson 2008, p.11). Un'armonizzazione delle procedure, come ad esempio quelle doganali, permette di ridurre i costi commerciali, i tempi di transito e favorisce la cooperazione. Un esempio può essere fatto riguardo i carichi sugli assi: tali carichi dipendono dal peso lordo del veicolo e dalla tipologia del veicolo stesso. Nei Paesi del Tripartito il massimo peso ammesso è di 56 tonnellate. L'armonizzazione dei carichi e dei pesi ha permesso di evitare il sovraccarico, il quale conduceva al deterioramento stradale, all'aumento dei costi di manutenzione e di trasporto e dei tempi di viaggio (African Development Report 2010, p.131).
- *Aumento del commercio interregionale*: più dell'80% delle esportazioni africane sono destinate a mercati esteri e più del 90% delle importazioni africane provengono da fuori il continente, nonostante l'ampia disponibilità di risorse interne. Negli ultimi anni si è registrato però un aumento del 16% annuale nel commercio regionale, ed inoltre i crescenti risultati raggiunti dal Tripartito, a livello di integrazione regionale, sviluppo delle infrastrutture e facilitazione commerciale, hanno permesso allo stesso tempo un aumento nel valore delle importazioni ed esportazioni dei Paesi del NSC, nei commerci tra loro (Hartzenberg 2011, p.10).

La tabella 13 fornisce i valori delle esportazioni (e la relativa percentuale) delle tre comunità economiche regionali del Tripartito dal 2005 al 2011 nel commercio interregionale, mostrando come, a seguito dell'istituzione dell'iniziativa NSC, essi siano notevolmente aumentati.

Tabella 13: valori (\$ USA) e percentuale esportazioni COMESA, EAC e SADC nel commercio interregionale

ECONOMIA	MISURA	ANNO 2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
COMESA	US \$ a prezzi correnti	2893,718	3593,475	4495,914	5756,359	4873,009	5997,61	7392,123
	Percentuale per destinazione	46,44483	47,49472	48,80041	42,93895	38,88681	38,22618	49,12
EAC	US \$ a prezzi correnti	951,1507	1077,336	1428,774	2237,73	2064,046	2632,915	2700,645
	Percentuale per destinazione	44,94652	49,54827	47,85385	51,01467	49,76509	50,92016	51,24
SADC	US \$ a prezzi correnti	3172,429	3569,934	4797,622	5602,326	5512,613	6320,023	5595,051
	Percentuale per destinazione	25,04025	23,30604	24,11926	22,4516	25,09517	24,27446	22,4

Source: UNCTADstatistics 2011

La tabelle 14a e 14b mostrano i valori delle esportazioni e delle importazioni (in milioni di dollari USA) dei Paesi del NSC rispettivamente verso i Paesi Avanzati, il mondo e l’Africa sub-sahariana nel 2005 e 2011.

Tabella 14a: valori esportazioni in milioni di dollari USA per destinazione

PAESE	DESTINATARI		
	MONDO	PAESI AVANZATI	AFRICA SUB SAHARIANA
R.D CONGO 2005	1382,256	1072,32	124,142
R.D CONGO 2011	5993,031	1553,016	1391,484
SUD AFRICA 2005	51566,576	33710,126	6794,999
SUD AFRICA 2011	97415,855	47455,403	14052,993
TANZANIA 2005	1497,441	638,18	271,75
TANZANIA 2011	2986,553	1048,383	585,261
MALAWI 2005	600,193	351,395	130,742
MALAWI 2011	1023,641	495,77	228,899
MOZAMBICO 2005	1745,257	1170,038	392,183
MOZAMBICO 2011	3539,22	1745,051	1174,405
ZAMBIA 2005	1839,564	1025,484	271,75
ZAMBIA 2011	6668,855	2263,045	585,261
ZIMBABWE 2005	1393,243	449,642	816,304
ZIMBABWE 2011	2492,886	712,396	1103,499

Source: IMF DOTS 2012 (mancano i dati relativi al Botswana)

Tabella 14b: valori importazioni in milioni di dollari USA per destinazione

PAESE	DESTINATARI		
	MONDO	PAESI AVANZATI	AFRICA SUB SAHARIANA
R.D CONGO 2005	1682,894	810,054	742,856
R.D CONGO 2011	5619,865	1802,819	2635,497
SUD AFRICA 2005	59653,149	40962,375	2214,766
SUD AFRICA 2011	109591,52	55910,159	8091,622
TANZANIA 2005	3560,665	1107,531	832,629
TANZANIA 2011	10550,374	2740,218	1446,311
MALAWI 2005	789,648	155,452	495,895
MALAWI 2011	1433,043	348,035	754,889
MOZAMBICO 2005	2466,56	708,438	1162,059
MOZAMBICO 2011	7576,632	2132,511	28885,926
ZAMBIA 2005	2566,335	765,578	1507,822
ZAMBIA 2011	6793,738	1021,456	4202,905
ZIMBABWE 2005	2069,293	264,655	1379,674
ZIMBABWE 2011	4882,933	515,21	3318,079

Source: IMF DOTS, 2012 (mancano i dati relativi al Botswana)

Dalle tabelle si evince come, non solo siano aumentati i valori di esportazioni ed importazioni verso i tradizionali partner commerciali dei PMA, ma allo stesso tempo, nel periodo 2010-2011, si siano registrati fortissimi aumenti nelle esportazioni ed importazioni tra i Paesi del NSC e l’Africa sub-sahariana. Gli esempi più rilevanti sono la Repubblica Democratica del Congo, passata da 1735,001 a 2635,497 (milioni di dollari USA) nelle importazioni, e da 520,367 a 1391,484 nelle esportazioni con l’Africa sub-sahariana; il Mozambico, da 581,700 a 1174,405 nelle esportazioni, e da 1396,043 a 28885,926 nelle importazioni; ed infine lo Zimbabwe, da 659,530 a 1103,499 nelle esportazioni, e da 2231,759 a 3318,079 nelle importazioni.

3.3.2 Il commercio sud-sud

Nonostante la caduta delle esportazioni nel 2009, dovuta alla crisi economica internazionale, i Paesi dell’Africa sub-sahariana hanno ripreso ad avere esportazioni crescenti, come prima della crisi, soprattutto verso nuovi Paesi come la Cina e l’India. Se, difatti, anche a seguito della crisi economica, le esportazioni verso i mercati dell’ OCSE hanno mostrato una crescita debole e lenta, quelle verso il mercato cinese sono cresciute molto più rapidamente: nella prima metà del 2008 le esportazioni dell’EAC verso l’OCSE erano 20 volte il valore di quelle verso la Cina, solo due anni dopo solo 6 volte maggiori (Brenton e Isik 2012, p.3). Il commercio sud-sud, ossia tra partner meridionali, ha il vantaggio di essere meno competitivo e di garantire un accesso maggiormente facilitato, offrendo immediatamente opportunità ad una scala più gestibile. Questo tipo di scambi commerciali è cresciuto del 12% dal 1996 al 2009, ossia del 50% più velocemente rispetto al tradizionale commercio nord-sud (UNCTAD 2011, p.6).

La Cina e l’India sono divenute rispettivamente il primo ed il quarto mercato per le esportazioni dei PMA dal 2009 (dove UE e USA occupano la seconda e terza posizione). L’importanza dei mercati meridionali è costantemente in aumento, sia come destinazione di esportazione, sia come risorse di importazione. In media, per i PMA, la percentuale delle merci esportate, assorbite dai mercati meridionali, è salita dal 34% nel 2000 a 54% nel 2009, mentre per le importazioni dal 45% al 59% (UNCTAD 2011, pp.44-54).

All’interno del report del 2011 dell’UNCTAD sui PMA, Zambia, Tanzania e Rep.Dem.Congo risultano tra i primi dieci PMA esportatori verso partner meridionali, rispettivamente come settima, ottava e decima posizione (Tabella 15).

Tabella 15: valore delle esportazioni verso partner meridionali (milioni \$ USA)

PAESE	2000	2005	2008	2009	% 2000-2009
ZAMBIA	371,4	895,1	1,870,4	1,766,8	25,2%
R.D.CONGO	324,7	1,949,5	2,723,0	1,877,2	30,2%
TANZANIA	217,6	905,1	1,683,6	1,538,6	26%

Source: UNCTAD, 2011

Secondo i dati del Fondo Monetario Internazionale (IMF DOTS,2012) le esportazioni dell’Africa sub-sahariana verso i PVS e l’Asia mostrano un aumento dei valori dal 2009 al 2011: i valori delle esportazioni verso i PVS sono aumentati da 88,36 miliardi di dollari USA a 153,14, mentre verso l’Asia da 42,99 a 85,34.

La barriera principale al commercio sud-sud è rappresentata dalle barriere commerciali, considerevolmente più alte rispetto ai Paesi sviluppati, e dalla debolezza delle infrastrutture fisiche ed istituzionali. In questo contesto l’iniziativa del NSC comporta benefici al commercio meridionale, attraverso la riduzione dei costi commerciali, l’armonizzazione delle procedure ed i miglioramenti delle infrastrutture.

Dalla tabella (Tabella 16) è possibile vedere come le esportazioni, ed importazioni, dei PMA verso e dalla Cina, siano nettamente aumentate nel 2011 rispetto a prima che il NSC venisse realizzato.

Tabella 16: valore delle esportazioni ed importazioni (milioni di \$USA) dei Paesi del NSC da e verso la Cina

COUNTRY		Partner Country	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Congo, Democratic Republic of	Goods, Value of Exports	China	159,731	334,963	418,405	1435,076	1017,45	2242,131	2882,469
Congo, Democratic Republic of	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	54,694	75,642	102,255	254,938	353,544	521,121	908,22
Malawi	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	1,881	0,895	0,907	7,375	15,446	28,614	41,851
Malawi	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	17,962	33,817	46,27	88,12	71,629	88,103	124,419
Mozambique	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	33,28	32,939	40,274	41,843	74,478	79,568	232,27
Mozambique	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	62,216	76,522	107,122	156,094	173,121	130,042	768,309
South Africa	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	1376,1	2085,135	4166,578	4383,692	5626,693	10385,077	12423,687
South Africa	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	5421,508	7494,81	9443,936	11010,168	12694,278	11887,903	15629,982
Tanzania	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	155,388	137,983	181,329	119,687	176,433	365,07	428,077

Tanzania	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	334,191	421,276	655,437	1034,285	1006,028	1375,904	1827,216
Zambia	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	39,065	380,778	175	280,586	482,648	1455,432	2317,545
Zambia	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	85,729	83,686	238,749	227,23	178,029	289,637	677,904
Zimbabwe	Goods, Value of Exports	China, P.R.: Mainland	70,589	25,787	129,388	134,733	127,908	223,773	421,615
Zimbabwe	Goods, Value of Imports	China, P.R.: Mainland	50,592	45,847	217,254	145,349	168,489	344,146	446,276

Source: IMF DOTS, 2012 (mancano i dati relativi al Botswana).

I benefici creati dal corridoio nei confronti nel commercio intra-regionale costituiscono, allo stesso tempo, benefici per il raggiungimento di una maggiore diversificazione, cambiamento strutturale e sviluppo industriale, i quali sono opportunità raggiungibili da questa nuova forma di commercio, maggiormente rispetto al commercio tradizionale (UNCTAD, 2011). Favorire il commercio intra-regionale garantisce benefici all'iniziativa del NSC stessa, dal momento che, la crescente cooperazione sud-sud, sta divenendo un importante complemento al supporto offerto dai donors (Ash 2011, p.8).

CONCLUSIONE

Studi recenti mostrano come sia l'isolamento dai mercati regionali ed internazionali a contribuire significativamente alla povertà di molti Paesi dell'Africa sub-sahariana. Infrastrutture di bassa qualità, scarsi investimenti, ritardi nella consegna delle merci ed alti costi commerciali rappresentano una barriera maggiore delle tariffe ad un pieno accesso al mercato. Questo è particolarmente vero per i Paesi privi di sbocco sul mare, i quali, oltre ad affrontare i problemi logistici dell'entroterra, sono caratterizzati dai più complessi regolamenti procedurali doganali e dai maggiori ritardi commerciali. Per questi Paesi i costi medi di trasporto sono più del 50% di quelli affrontati dalle economie costiere. Migliorare le infrastrutture fisiche e quelle istituzionali permette di ridurre i costi di trasporto, i ritardi ed aumentare le esportazioni.

La comunità internazionale ha cercato di affrontare la situazione attraverso l'iniziativa Aid For Trade, al fine di fornire assistenza ai PMA perché possano accrescere le esportazioni, integrarsi nel sistema commerciale multilaterale ed ottenerne benefici. Il corridoio Nord-Sud africano, progetto pilota di AfT, rappresenta il più efficiente corridoio di trasporto in Africa ed un esempio dei guadagni che possono essere ottenuti attraverso una più profonda integrazione regionale.

I corridoi di trasporto svolgono un ruolo importante nella riduzione dei costi commerciali, in particolare per i Paesi privi di sbocco sul mare; la cooperazione regionale fondata sul corridoio può condurre a significativi benefici di transito.

Guardando all'attività del corridoio Nord-Sud africano, ed agli effetti prodotti sui Paesi che lo attraversano, importanti progressi sono stati raggiunti a livello di:

- *Infrastrutture fisiche*: il programma ha attirato un vasto ammontare di finanziamenti per il miglioramento dei servizi di trasporto, ed in particolare per più efficienti infrastrutture stradali. Il sistema stradale si presenta come il mezzo per il trasporto predominante nelle regioni africane orientale e meridionale.
- *Infrastrutture istituzionali*: ad una riduzione dei costi e tempi di trasporto non sono connesse solo reti stradali (e ferroviarie) più efficienti, ma anche una maggiore trasparenza ed armonizzazione delle procedure. Il programma del NSC ha introdotto l'iniziativa "Chirundu One stop border post", mostrando come, riducendo i posti di

blocco alla frontiera da due ad uno, i tempi ed i costi connessi ai ritardi alle dogane vengano dimezzati.

- *Integrazione regionale*: il Tripartito (COMESA-EAC-SADC) con il suo programma del NSC ha mostrato come una più profonda integrazione regionale contribuisca ad aumentare il commercio interregionale, permettendo una maggiore crescita economica interna. Inoltre integrazione significa anche cooperazione: procedure e programmi condivisi a livello regionale permettono una riduzione di tempi e costi commerciali.
- *Commercio Sud-Sud*: la riduzione delle barriere commerciali ha permesso ai Paesi del NSC non solo di aumentare il valore delle esportazioni verso le regioni africane ed i partner commerciali tradizionali, ma di poter partecipare alle nuove opportunità offerte dal commercio meridionale. Gli scambi con la Cina, in particolare, si sono rivelati i più vantaggiosi, dal momento che quest'ultima importa materie prime, ed esporta manufatti, ossia l'opposto della politica commerciale africana.

In conclusione, i Paesi meno avanzati devono mirare ad una più profonda integrazione regionale come strumento per una effettiva partecipazione all'interno dell'economia globale. I lenti progressi raggiunti all'interno dell'OMC verso la liberalizzazione commerciale, come evidente dalla recente sospensione dei negoziati del Doha Round, non devono impedire a queste Nazioni di attuare autonomi programmi di integrazione continentale. L'Africa subsahariana, ed in particolare le sue regioni meridionale ed orientale, hanno mostrato, con l'iniziativa del NSC, i benefici che tale integrazione può comportare a livello di maggiore partecipazione e risoluzione dei problemi di sviluppo. Questo non significa utilizzare un approccio solo ed esclusivamente regionale nel commercio, ma permettere anche la partecipazione della comunità internazionale attraverso programmi efficienti di assistenza tecnica, come l'Aid for Trade. Il sistema commerciale multilaterale non deve essere solo il prodotto di un Round dell'OMC, ma un impegno concreto nel tempo.

LISTA DELLE ABBREVIAZIONI

AfT: Aid for Trade

AGOA: Atto di Crescita ed Opportunità per l'Africa

BM: Banca Mondiale

COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa

EAC: East African Community

EBA: Everything But Arms

ECOSOC: Consiglio Economico e Sociale

EIF: Enhanced Integrated Framework

FMI: Fondo Monetario Internazionale

GATT: General Agreement on Trade and Tariffs

GSP: Sistema Generalizzato delle Preferenze

IF: Integrated Framework

IT: Information Technology

ITC: Centro del Commercio Internazionale

ITO: International Trade Organization

LDCs: Least Developed Countries

LLDCs: Paesi Privi di Sbocco sul Mare

LPI: Logistic Performance Index

NSC: Corridoio Nord Sud

NU: Nazioni Unite

OCSE: Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico

ODA: Aiuto Pubblico allo Sviluppo

OMC: Organizzazione Mondiale del Commercio

OSBP: One Stop Border Post

PA: Paesi Avanzati

PIL: Prodotto Interno Lordo

PMA: Paesi Meno Avanzati

PSS: Paesi Sotto Sviluppato

PVS: Paesi in Via di Sviluppo

REC: Comunità Economica Regionale

SADC: Southern African Development Community

SDT: Trattamento Speciale e Differenziato

UE: Unione Europea

UNCTAD: Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo

UNDP: Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite

UR: Uruguay Round

USA: Stati Uniti

WTO: World Trade Organization

BIBLIOGRAFIA

- Adhikari, R.(2005) LCDS in the multilateral trading system. In: Macrory, P.F.J, et al, (eds.) *The World Trade Organization: legal, economic and political analysis* vol II, New York: Springer.
- AFRICA DEVELOPMENT BANK GROUP (2010) *African Development Report 2010*. New York: Oxford University Press.
- Ancharaz, V. Kandiero, T. and Miambo, K. (2010) The First Africa Region Review for EAC/COMESA. ADGB. Working Paper No 109. Tunis, Tunisia.
- Anderson, J.E. and van Wincoop, E. (2004) Trade Costs. *Journal of Economic Literature*, 42 (3).
- Anson, J. Bacchetta, M. and Helble, M. (2009) Using Preferences to Promote LDC Exports: A Canadian Success Story? *Journal of World Trade*, 43 (issue 2) pp. 285–315
- Aruis, J. Raballand, G. and Marteau, J.F. (2007) The cost of being landlocked. Logistic costs and supply chain reliability. WB. Working Paper No 4258. Washington DC.
- Ash, K. (2011) Aid for Trade and the Private Sector, a partnership that works. World View. ITC. Forum Issue 4.
- Brenton, P. (2003) *Integrating the Least Developed Countries into the World Trading System: the Current Impact of EU Preferences under Everything But Arms* THE WORLD BANK Working Paper No 3018, Washington DC.
- Brenton, P. and Isik, G. (eds) (2012) De-fragmenting Africa. Deeping Regional Trade Integration in Goods and Services. The World Bank. Washington DC.
- Cernat, L. Laird, S. Roffarello, L.M. and Turrini, A. (2003) *The EU's Everything But Arms Initiative and the Least- Developed Countries* UN UNIVERSITY WIDER Discussion Paper No 2003/47, Helsinki, pp. 3-7.
- Condon, N. and Stern, M. (2010) The effectiveness of African Growth and Opportunity Act (AGOA) in increasing trade from Least Developed Countries: a systematic review. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- Cortez, A.L. (2011) *Beyond market access: Trade-related measures for the least developed countries. What strategy?* UNITED NATIONS DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL AFFAIRS Working Paper No. 109, New York.
- Curtis, B. (2009) The Chirundu Border Post, Detailed monitoring of transit times. SSATP. Discussion Paper No 10.
- Deleo, L. (2009), *Il commercio internazionale. Approcci teorici e accordi di regolamentazione*. Bologna: Dupress.

- Esposito, C. (2009) *Istituzioni economiche internazionali e governance globale*. Torino: G.Giappichelli.
- Fortunato, P. and Valensisi, G. (2011) Regional Trade Integration and Development Opportunities: Some Evidence from Africa. *Trade Negotiations Insight*, vol. 10 (issue 6).
- Hartzenberg, T. (2011) Regional Integration in Africa. WTO. Working Paper No ERSD-2011-14. Geneva.
- Higgins, K and Prowse S. (2010), Trade growth and poverty: making Aid for Trade work for inclusive growth and poverty reduction. ODI. Working Paper No 313. London.
- Hoeckman, B. and Ozden, C. (2005) *Trade Preferences and Differential Treatment of Developing Countries* THE WORLD BANK Working Paper No.3566.
- Krugman, P.R, et al, eds, (2007) *Economia Internazionale*, vol 1 Teoria e politica del commercio internazionale, Milano:Pearson.
- Mah, J.S. (2011) Special and Differential Treatment of Developing Countries and Export Promotion Policies under the WTO. *The World Economy*, 34 (issue 12), p 2006.
- Odoki, J.B. Anyala, M. and Aken, R. (2009) Economic Benefits of an Efficient North- South Corridor, Strategic Level Analysis of Investments in the North- South Corridor Using HDM-4. RTFP. UK
- OECD, WTO (2011) Aid for Trade at a Glance 2011: Showing Results. OECDilibrary.
- Oyeijde, A. and Lyakurwa,W. eds, (2005) *Africa and the world trading system, vol I selected issues from the Doha Agenda*, New Jersey: Africa World Press, Inc.
- Page, S. (2007) *The Potential Impact of Aid for Trade Initiative*, UNCTAD G-24, Discussion Paper No. 45, New York and Geneva.
- Pearson, M (2011) *Trade Facilitation in the COMESA-EAC-SADC Tripartite Free Trade Area*. Unpublished document, TradeMark Southern Africa, South Africa.
- Pearson, M. (n.d.) *The COMESA-EAC-SADC Tripartite Trade and Trasport Facilitation Programme*.Unpublished document, TradeMark Southern Africa, South Africa.
- Portugal-Perez, A. and Wilson, J.S. (2008) Why trade facilitation matters to Africa? World Bank. Working Paper No 4719. Washington DC.
- Rippel, B. (2012) Why trade facilitation is important for Africa. In: Brenton, P. et al, (eds.) *De-fragmenting Afica, Deeping Regional Trade Integration in Goods and Services*. Washington DC: World Bank, pp. 73-85.
- Stiglitz, J.E and Charlton, A. (2005) *Fair Trade for All, how trade can promote development*, New York: Oxford University Press.

Tervaninthorn, S. and Raballand, G. (2009) *Transport Prices and Cost in Africa: A Review of the Main International Corridors*. World Bank, Washington DC.

TradeMark Southern Africa (2011) North South Corridor. Transforming Regional Infrastructure and Africa Trade. Case study No 012010. South Africa.

UNCTAD (2011) *THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES_ REPORT 2011 The Potential Role of South-South Cooperation for Inclusive and Sustainable Development*, New York, Geneva: UN.

UNCTAD (2012) *Aid for Trade: A failing grade in LDCs?* UNCTAD, Policy Brief No 02, Geneva.

UNECA (2011) Global Review of Aid For Trade 2011, African case stories: A snapshot of Aid for Trade on the ground in Africa. Geneva.

Vijil, M. and Wagner, L. (2012) Does Aid for Trade Enhance Export Performance? Investigating the Infrastructure Channel. *The World Economy*, vol. 34 (issue 7).

Whalley, J. (1999) Special and Differential Treatment in the Millennium Round. *The World Economy*, 22 (issue 8), p 1066.

World Bank (2007) Connecting to Complete. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Washington DC.

World Bank (2010) Connecting to Complete. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Washington DC.

World Bank (2012) Connecting to Complete. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators. Washington DC.

WB, Africa Finance and Private Sector Department (2010) Enabling Private Sector Development in the Landlocked Regions of the North South Corridor. The WB Group

SITOGRAFIA

DDG Rugwabiza (2012) Africa should trade more with Africa to secure future growth. [WWW] WTO. Available from: http://www.wto.org/english/news_e/news12_e/ddg_12apr12_e.htm. [Accessed 27/09/2012].

ICT, n.d, *ICT* [WWW] Available from: <http://www.ictforldc.com/> [Accessed 09/09/2012].

IMF (2007) *Sub-Saharan Africa: Forging New Trade Links with Asia*. [WWW] IMF. Available from: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=20261.0> [Accessed 08/09/2012].

ONU (2011) *Survey on the International Support Measures related to WTO Provisions and Preferential Market Access for LDCs. Responses by Least Developed Countries. Summary and Analysis*. [WWW] ONU. Available from:

http://webapps01.un.org/ldcportal/c/document_library/get_file?uuid=024b355f-d56c-47d1-a5b9-2ec92f06a6ac&groupId=10136 [Accessed 07/09/2012].

TradeMark East Africa (2012) *Review of the impact on trade facilitation instruments*. [WWW] TradeMark EA. Available from:

<http://www.trademarka.com/downloads/Review%20of%20the%20impact%20of%20trade%20%20facilitation%20instruments%20Final03082012.pdf> [Accessed: 23/09/2012].

UNCTAD (2003) *Trade preferences for LCDs: an early assessment of benefits and possible improvements*. [WWW] UN New York e Ginevra. Available from:

http://unctad.org/en/Docs/itcdtsb20038_en.pdf [Accessed: 09/09/2012].

UNCTAD and COMMONWEALTH SECRETARIAT (2001) *DUTY AND QUOTA FREE MARKET ACCESS FOR LDCs: AN ANALYSIS OF QUAD INIZIATIVE 1*. [WWW] UNCTAD. Available from: <http://unctad.org/en/docs/poditctabm7.en.pdf> [Accessed 09/09/2012].

UN-OHRLLS (n.d), *About the Least Developed Countries*, [WWW] UN-OHRLLS. Available from: <http://www.unohrlls.org/en/ldc/25/> [Accessed 09/09/2012].

UN-OHRLLS (n.d) *Criteria for Identification and Graduation of LDCs*, [WWW] UN-OHRLLS. Available from: <http://www.unohrlls.org/en/ldc/164/> [Accessed 09/09/2012].

WTO (2011) *MARKET ACCESS FOR PRODUCTS AND SERVICES OF EXPORT INTEREST TO LEAST-DEVELOPED COUNTRIES* [WWW] WTO Sub-committee on Least Developed Countries. Available from:

<http://www.unohrlls.org/UserFiles/File/LDC%20Documents/AHWG%20on%20smooth%20transition/WTCOMTDLDCW51.pdf> [Accessed 08/09/2012].

WTO (n.d) *the WTO and the Millennium Development Goals* [WWW] WTO. Available from: http://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/mdg_e/mdg_e.pdf [Accessed 07/09/12].

