



DIPARTIMENTO DI SCIENZE POLITICHE  
Corso di Laurea Magistrale in Relazioni Internazionali  
Cattedra di Geografia Economica

## Rame, povertà e corporate cinesi: il caso dello Zambia

RELATORE:

Chiar.mo Prof. Alfonso Giordano

CANDIDATO:

Saverio Costa

Matr. 613642

CORRELATORE:

Chiar.mo Prof. Francesco Farina

ANNO ACCADEMICO 2011-2012

## Indice

<b>Introduzione</b>	4
<b>Capitolo I – Multinazionali, territori e sfruttamento delle risorse naturali</b>	11
1.1. <i>Le rivendicazioni dei Paesi in via di Sviluppo e il nuovo ordine economico internazionale</i>	12
1.2. <i>Le multinazionali e la condotta socialmente responsabile</i>	40
<b>Capitolo II - I Paesi del Sud del mondo quale meta preferenziale degli Investimenti Diretti Esteri</b>	46
2.1. <i>I dati di un 2010 caratterizzato dalle economie in via di sviluppo</i>	47
2.2. <i>La crescita degli investimenti diretti esteri nel Sud del mondo</i>	49
<b>Capitolo III – Le fonti della responsabilità sociale d’impresa</b>	61
3.1. <i>Il concetto di soft law</i>	62
3.2. <i>L’OCSE, un contributo determinante</i>	69
3.3. <i>La revisione delle Guidelines dell’OCSE</i>	74
3.4. <i>Il contributo delle Nazioni Unite</i>	77
3.5. <i>Le Norms e il mandatory approach, un tentativo fallito</i>	80
<b>Capitolo IV – Il ruolo del rame nello Zambia</b>	85
4.1. <i>L’industria mineraria, cuore pulsante della crescita economica dell’Africa Sub-Sahariana</i>	86
4.2. <i>Il rame dello Zambia preda degli investitori cinesi</i>	101
4.3. <i>Il settore minerario nello Zambia, sette decenni vissute tra alti e bassi</i>	104
4.4. <i>La privatizzazione delle miniere di rame dello Zambia</i>	111
4.5. <i>La privatizzazione, un affare d’oro per le compagnie straniere</i>	118

<b>Capitolo V – Il protagonismo delle imprese cinesi nello sfruttamento delle miniere di rame dello Zambia</b>	122
<b>5.1. Il coinvolgimento di Pechino nel cuore dell’Africa australe</b>	123
<b>5.2. <i>La Cina, il rame, e la manodopera locale</i></b>	127
<b>5.3. <i>A diciassette anni dalla privatizzazione, alcune valutazioni</i></b>	135
<b>5.4. <i>Lo Zambia e la diseguale distribuzione territoriale delle risorse</i></b>	142
<b>Conclusioni</b>	149
<b>Bibliografia</b>	155

## Introduzione

Nel 2010 i Paesi in via di sviluppo, per la prima volta nella loro storia, hanno attratto più della metà dei flussi di investimenti diretti esteri globali<sup>1</sup>. I dati<sup>2</sup> mostrano che, negli ultimi anni, la percentuale di capitale straniero approdato in questi Paesi sia cresciuta notevolmente, alimentando in dottrina, il dibattito volto a produrre un giudizio sugli effetti socio-economici derivanti dall'apertura al commercio internazionale. Così, se si assume quale variabile d'indagine l'andamento dei flussi di investimenti diretti esteri, si può affermare che il *gap* esistente tra i Paesi in via di sviluppo e le economie avanzate è stato pienamente colmato. Gran parte del merito va attribuito agli investimenti operati dalle grandi *corporate*. Il fenomeno che vede le multinazionali delocalizzare l'attività produttiva nei Paesi meno avanzati non è nuovo al palcoscenico internazionale, ma è stato rilevato come, le *performance* fatte registrare dai Paesi del Sud del mondo, sotto il profilo dell'attrattività commerciale, siano direttamente proporzionali all'incremento dell'attività produttiva di questi colossi dell'economia mondiale.

Molto spesso però, la scelta di delocalizzare l'attività produttiva in questi aree geografiche, risulta esser figlia di valutazioni utilitaristiche, riconducibili a due tipologie differenti di politiche aziendali, che in presenza di determinate circostanze possono anche coesistere: *cost saving* e *market seeking*<sup>3</sup>; la prima fa riferimento a quelle attività produttive che vengono dislocate in aree geografiche differenti, con il fine ultimo di generare un risparmio netto sui costi fissi

---

<sup>1</sup> UNCTAD (2011), *World Investment Report 2011*, 26 luglio 2011, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf)

<sup>2</sup> *Ibidem*

<sup>3</sup> Krugman P. R. e M. Obstfeld (2007), *Teoria e politica del commercio internazionale*, Addison-Wesley: edizione italiana.

soportati dall'impresa. La seconda politica, che spinge all'internazionalizzazione dell'impresa, trova nella possibilità di aprirsi a nuovi mercati finali la sua ragion d'essere.

Le politiche volte all'abbattimento delle barriere doganali al commercio internazionale, tese a rendere il Paese appetibile agli investitori stranieri, non sempre generano gli stessi risultati sotto il profilo economico e sociale. E' possibile rintracciare casi in cui l'ingresso di capitali esteri contribuisce in maniera determinante a indirizzare il Paese verso un sentiero di sviluppo sostenibile, e contesti istituzionali nei quali l'approdo di investimenti stranieri produce un aumento della sperequazione all'interno della popolazione locale.

Il lavoro che segue trova la sua ragion d'essere nella volontà di studiare a fondo gli effetti prodotti dall'apertura commerciale di un Paese come lo Zambia. Attraverso un'accurata analisi comparativa, tra variabili macroeconomiche e indici sociali si è cercato di tracciare una valutazione relativa agli *standard* di vita esistenti nel Paese oggetto d'indagine. Altresì, il presente lavoro si sofferma sull'analisi della relazione presente tra, le condizioni di vita degli abitanti dello Zambia, le politiche di redistribuzione del reddito messe in atto dal governo locale, gli aiuti finanziari elargiti dalle Organizzazioni Internazionali, e la condotta delle imprese straniere nell'area oggetto d'indagine.

Generalmente il Paese ospite dell'investimento straniero, è un contesto particolarmente dotato di risorse naturali, ma al tempo stesso, privo del *know how* necessario ad un corretto sfruttamento delle stesse. Questa assenza di conoscenze specifiche rende i Paesi in oggetto vulnerabili, terreno fertile per le compagnie multinazionali. Ma ricondurre allo strapotere economico di questi colossi dell'economia globale, la possibilità di investire in queste aree, non appare esaustivo, sembra essere invece una forzatura. Nel caso dello Zambia la chiave di lettura più idonea è da ricercare sia nelle politiche implementate dalle Organizzazioni Internazionali negli ultimi venti anni, volte

principalmente a favorire l'apertura commerciale del Paese *de quo*, mediante un progressivo abbattimento delle barriere tariffarie, sia nella presenza di un governo locale apparso incapace di valorizzare il patrimonio minerario del Paese.

Lo Zambia, in particolare, sembra discostarsi parzialmente dalla dinamica tipo del Paese del Sud del mondo bisognoso del trasferimento tecnologico per poter sottoporre a sfruttamento economico le proprie risorse naturali. In esso, invece, si possono rinvenire tutte le caratteristiche di un Paese in via di sviluppo ricco di risorse minerarie, in possesso del *know how* necessario al loro utilizzo con fini di lucro, ma che ha essenzialmente pagato a caro prezzo l'assenza di un'architettura istituzionale in grado di regolamentare lo sfruttamento delle stesse. Lo Zambia, infatti, detiene circa il 20% delle riserve mondiali di rame note<sup>4</sup>. Il rame ha rappresentato il motore dell'economia locale fino agli anni '80, periodo storico nel quale una commistione di eventi misero in ginocchio l'economia del Paese. A farne le spese fu il comparto minerario, che a causa della riduzione del prezzo internazionale delle *commodities*, non fu più in grado di generare i ricavi necessari a garantire l'autofinanziamento dell'industria. Nel corso del lavoro in esame sono approfonditi i rapporti istituzionali intrattenuti dal governo locale con il Fondo Monetario e la Banca Mondiale. In particolare, è documentato come, le Organizzazioni Internazionali predisposero un piano di aiuti finanziari, consistente in dodici *tranches* di prestiti, volto a risollevarne le sorti dell'economia zambese. Il regime di condizionalità al quale furono subordinati questi aiuti prevedeva, tra le manovre di politica economica da implementare, la privatizzazione dell'industria mineraria. Sono illustrati i risultati conseguiti dalle casse del tesoro dello Zambia nel

---

<sup>4</sup> African Development Bank Group, (2011), *African statistical yearbook 2011*, 24 maggio 2011, Tunisi, Internet:

[http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011\\_web.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011_web.pdf)

periodo storico nel quale è avvenuta la privatizzazione del comparto minerario. Ciò che emerge chiaramente dall'analisi dei dati, è l'anomalia derivante dalla coesistenza, nel Paese oggetto d'indagine, di ottimi risultati economici al cospetto di indici relativi allo sviluppo umano ancora troppo bassi.

I valori fatti registrare dalle variabili macroeconomiche stridono con gli indici relativi alla qualità della vita. Infatti, se da un punto di vista strettamente economico i dati presi in esame presentano valori in linea con lo sviluppo sperimentato dai Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, da un punto di vista sociale il *trend* si inverte. Lo Zambia ha fatto registrare per il 2011 un indice di sviluppo umano di 0.430, appena inferiore, sia alla media dell'intera regione Sub-Sahariana, che si è attestata sullo 0.456, sia al valore medio dei Paesi a indice di sviluppo umano basso (0.463)<sup>5</sup>. Queste anomalie portano inevitabilmente ad un giudizio negativo sul modello di sviluppo socio-economico seguito dallo Zambia, un modello che come vedremo, lungi dal generare benefici diffusi tra la popolazione, ha prodotto sperequazione e conflitti sociali.

Un ruolo determinante all'interno di questo scenario, è stato giuocato dalle multinazionali che hanno acquisito le licenze relative allo sfruttamento delle miniere di rame. In particolare, il crescente coinvolgimento delle *Corporate* cinesi, nell'attività di prospezione, estrazione ed esportazione del rame dello Zambia, ha portato in dottrina<sup>6</sup> a parlare di "*Asian-Driven Economic Recovery*".

Il presente lavoro è suddiviso logicamente in due parti. All'interno della prima parte si è cercato di fornire al lettore gli strumenti didattici e normativi che consentano al medesimo di poter assumere un

---

<sup>5</sup> Nazioni Unite (2011), "International Human Development Indicators", Internet: <http://hdrstats.undp.org/>

<sup>6</sup> Carmody P. (2008), " An Asian-Driven Economic Recovery in Africa? The Zambian Case", in *World Development*, Vol. 37, pp 1197-1207.

punto di vista critico nei confronti del caso oggetto di approfondimento, lo Zambia.

Il primo capitolo presenta uno studio volto a fornire un'istantanea, della condizione dei Paesi meno sviluppati nel secondo dopoguerra. In particolare, l'attenzione è rivolta alle rivendicazioni e alla istanze portate avanti dai Paesi in via di sviluppo, all'interno di quel foro privilegiato costituito dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. Nell'esaminare la contrapposizione venutasi, a creare all'interno delle Nazioni Unite, tra Paesi industrializzati e Paesi non industrializzati, il lavoro in esame si sofferma volutamente sulla normativa relativa allo sfruttamento delle risorse naturali, vero pomo della discordia tra i due schieramenti. Viene proposta un'analisi dell'evoluzione storica della disciplina relativa allo sfruttamento economico delle risorse naturali, e un approfondimento delle posizioni contrastanti, in merito al medesimo tema, all'interno dello scacchiere internazionale.

Il secondo capitolo trova la sua ragion d'essere nella volontà di approfondire le dinamiche attuali dell'economia internazionale, in particolare, vengono esaminate le traiettorie che assumono i flussi di capitale provenienti dai Paesi sviluppati. Avvalendosi dei dati e dei rapporti predisposti dall'UNCTAD<sup>7</sup>, è illustrato l'andamento degli investimenti diretti esteri nelle economie in via di sviluppo, con particolare riferimento alla regione Sub-Sahariana. Ciò che emerge, e che viene ampiamente documentato attraverso l'apporto di grafici e serie storiche, è che i Paesi in via di sviluppo sono a tutti gli effetti la meta principale di destinazione dei flussi di capitali provenienti dai Paesi industrializzati.

In un contesto globale, all'interno del quale gli investimenti sono canalizzati prevalentemente all'interno di economie disestrate e Paesi particolarmente poveri, la *condicio sine qua non* affinché i flussi di

---

<sup>7</sup> UNCTAD (2011).

capitale che pervengono in queste aree vengano utilizzati per il miglioramento degli *standard* di vita è la seguente: il comportamento socialmente responsabile dell'investitore straniero; la presenza di un tessuto istituzionale locale efficace; la capacità dell'esecutivo del Paese ospite dell'investimento di produrre politiche di redistribuzione della ricchezza.

In virtù di quanto sopra descritto, le società multinazionali non devono trovarsi nella condizione di trarre vantaggio economico dalla differenza esistente tra, gli *standard* operativi vigenti all'interno del Paese ospite dell'investimento, e quelli in vigore all'interno del Paese di appartenenza dell'investitore. Un' altro fattore determinante consiste nella dotazione del Paese ospite dell'investimento, questo deve potersi avvalere di un'architettura istituzionale salda, poco incline alle pratiche corruttive, in grado di vigilare sul rispetto delle normative vigenti, capace di erogare sanzioni amministrative nel caso in cui gli investitori si rendano protagonisti di comportamenti contrari alla leggi locali. Ma soprattutto, il Paese ospite dell'investimento, deve rendersi artefice di una produzione normativa in grado di trattenere, parte della ricchezza prodotta, sotto forma di prelievo fiscale applicato sugli utili realizzati dalle compagnie operanti, fattispecie quest'ultima difficilmente riscontrabile all'interno dei Paesi del Sud del mondo.

Alla luce dell'analisi di cui sopra, il capitolo terzo fornisce un'illustrazione delle principali fonti di cui si avvale la responsabilità sociale d'impresa. Due sono le tematiche approfondite: la natura giuridica e la reale efficacia degli strumenti della responsabilità sociale d'impresa; e le Linee – Guida per le multinazionali pubblicate dall'OCSE.

Nel corso della seconda parte, si è cercato di pervenire ad un giudizio lucido e distaccato sul sentiero di sviluppo imboccato dallo Zambia negli ultimi dieci anni. Vengono mostrati i risultati economici e sociali prodotti dalla privatizzazione dell'industria mineraria. Particolare

sensibilità viene dedicata all'illustrazione delle scelte politiche adottate dal governo locale e il ruolo giocato dalle Istituzioni finanziarie Internazionali, nell'adozione di tali politiche.

La trattazione *de quo*, nel dimostrare l'inefficacia del sistema di privatizzazione dell'economia di un Paese in via di sviluppo come lo Zambia, si è avvalsa principalmente del contributo statistico fornito dalla Banca Mondiale e dall'UNCTAD. Viene fornita un'analisi obiettiva degli errori in cui sembra esser caduto l'esecutivo locale.

In particolare, viene formulato uno studio delle modalità attraverso le quali venne posto sul mercato internazionale l'intero comparto minerario, comprendente: gli accordi commerciali, che furono stipulati tra il governo locale e gli investitori stranieri, con riferimento alle *royalties* pagate dalle multinazionali operanti nel settore, e le aliquote relative al prelievo fiscale sugli utili generati dalle società straniere; la predisposizione di zone di libero scambio all'intero delle quali le barriere doganali sono azzerate. Le dinamiche appena menzionate, sembrano aver segnato in maniera inequivocabile le sorti dello Zambia, e costituiscono oggetto di un'attenta riflessione nel corso del lavoro che segue.

# **CAPITOLO PRIMO**

***MULTINAZIONALI, TERRITORI E  
SFRUTTAMENTO DELLE RISORSE  
NATURALI***

## 1.1 Le rivendicazioni dei Paesi in via di sviluppo e il nuovo ordine economico internazionale

La potestà regolamentare di cui si avvale la Comunità Internazionale, e che ha per destinatario l'attività posta in essere dalle multinazionali, ruota tradizionalmente intorno a due concetti chiave: *Corporate Governance* e Responsabilità Sociale d'Impresa<sup>8</sup>. Le istituzioni internazionali a vocazione tendenzialmente universale, che svolgono un ruolo di primo piano nella determinazione degli strumenti e delle politiche mediante le quali perseguire la progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali ed incrementare il flusso degli investimenti diretti esteri da e verso i Paesi meno sviluppati<sup>9</sup>,

---

<sup>8</sup> Borgia F. (2010), "Responsabilità sociale d'impresa e diritto internazionale: tra opportunità ed effettività", in *IANUS International Journal of Law and Finance*, N. 2-2010, pp. 2-25.

<sup>9</sup> Con il termine Paesi meno sviluppati faccio riferimento a tutti quegli Stati che si auto-qualificano PVS ovvero Paesi in via di sviluppo, e a quei contesti Sovrani che in base all'accordo istitutivo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio del 1995 rientrano nella categoria dei PMA, Paesi meno avanzati.

A differenza della disciplina contenuta nel *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT '47 il quale contemplava un trattamento speciale e differenziato nei confronti della categoria di Paesi auto-qualificatisi in via di sviluppo, l'Organizzazione Mondiale del Commercio – OMC '95 riconosce ai PVS solo ed esclusivamente l'assistenza tecnica del segretariato ed alcune deroghe temporanee, ovvero alcune concessioni in termini di flessibilità temporale nell'applicazione di alcune regole generali, misure volte perlopiù a facilitare l'adeguamento del sistema economico e della normativa interna agli obblighi derivanti dalla partecipazione all'organizzazione multilaterale.

L'accordo istitutivo dell'OMC '95 riconosce formalmente un'altra categoria di Paesi membri, i PMA (Paesi meno avanzati). Diversamente dai PVS quella dei PMA non è una categoria auto-elettiva, i Paesi che ne fanno parte vengono individuati dalle Nazioni Unite sulla base di criteri chiari ed inequivocabili:

1. Prodotto interno lordo pro-capite che deve essere al di sotto dei 750 dollari annui;
2. La debolezza del Paese in termini di risorse umane, individuabili sulla base di alcuni indicatori come la salute, l'educazione, l'alfabetizzazione;
3. La vulnerabilità economica del Paese;

I Paesi individuati dal Comitato per le Politiche dello Sviluppo del Consiglio Economico e Sociale delle Nazioni Unite vengono inseriti in una lista approvata dall'Assemblea Generale e soggetta a revisione triennale.

<sup>10</sup> Nella lista dei Paesi meno avanzati redatta dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite figurano: Afghanistan, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambogia, Repubblica Centro-africana, Ciad, Comore, Congo, Djibuti, Guinea, Eritrea, Etiopia, Gambia, Guinea, Guinea Bissau, Guinea Equatoriale, Haiti, Kiribati, Laos, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali,

hanno negli ultimi 30 anni condiviso un approccio volto a sostenere la crescita economica promuovendo una visione global-liberistica del mondo, ma al tempo stesso richiedendo che tale sviluppo economico si instradi in un sentiero socialmente responsabile<sup>11</sup>.

Il concetto di sviluppo economico socialmente responsabile si è fatto strada lentamente, affonda le sue radici in una serie di contributi scritti prodotti dai principali organi della *Global Governance*, ed evoca un percorso di crescita socio-economica permeato dal rispetto dei diritti umani, dall'osservanza delle istanze ambientali, dal riconoscimento dei diritti sociali e dall'adozione di politiche di trasparenza nelle operazioni commerciali poste in essere dalle multinazionali.

Questi principi, che abbiamo sinteticamente sopra esposto, iniziano ad esser oggetto del dibattito internazionale a partire dagli anni '60, allorché si verificarono quelle condizioni che spianeranno poi il terreno alle rivendicazioni dei Paesi in via di sviluppo meglio note come "Nuovo Ordine Economico Internazionale"<sup>12</sup>.

---

Mauritania, Mozambico, Myanmar, Nepal, Niger, Ruanda, Samoa, Sao Tome e Principe, Senegal, Sierra Leone, Isole Salomone, Somalia, Sudan, Timor Est, Tanzania, Togo, Tuvalu, Uganda, Tanzania, Vanuatu Yemen, Zambia.

In occasione della triennale revisione della lista, avvenuta nel 2012, l'Assemblea ha individuato la Repubblica del Sud Sudan come stato sovrano che presenta variabili socio-economiche compatibili con i criteri richiesti dalle Nazioni Unite ai fini dell'inclusione nella lista stessa.

<sup>11</sup> Sciso E. (2007), *Appunti di diritto internazionale dell'economia*, Torino: G. Giappichelli Editore.

<sup>12</sup> Con la dicitura Nuovo Ordine Economico Internazionale si fa riferimento alle proposte di modifica delle modalità attraverso le quali si instauravano ed si svolgevano le relazioni internazionali tra i Paesi, avanzate negli anni '70 dai Paesi in via di sviluppo. Particolare attenzione venne profusa nel delineare un nuovo assetto dei rapporti economici tra gli Stati delle nazioni Unite. Le richieste dei Paesi in via di sviluppo furono avanzate scegliendo l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite quale foro privilegiato; tra le proposte più importanti si rammandano:

- La conclusione di accordi internazionali tra Paesi produttori e Paesi consumatori, in modo da poter così controllare eventuali ribassi nei prezzi dei manufatti esportati, permettendo una migliore gestione dell'offerta.
- La riduzione, e ove possibile la soppressione, da parte dei Paesi industrializzati, dei diritti doganali sulle importazioni dei prodotti provenienti dai Paesi in via di sviluppo, al fine di facilitarne l'industrializzazione.

Al termine del secondo conflitto mondiale due dei Paesi vincitori, i più forti economicamente, Stati Uniti e Gran Bretagna, progettarono un nuovo assetto delle relazioni internazionali degli stati, la cui spina dorsale sarebbe stata costituita essenzialmente da tre pilastri, uno economico la Banca Mondiale, uno finanziario il Fondo Monetario Internazionale, ed uno volto a promuovere la liberalizzazione degli scambi commerciali, l'Organizzazione Internazionale del Commercio. L'architettura istituzionale che emerge dalla Conferenza di Bretton Woods<sup>13</sup> incarna i propositi e le aspirazioni di gloria delle due potenze anglofone.

In un contesto di devastazione e povertà, con un'economia in dissesto e l'inflazione a farla da padrona, l'Europa può divenire terreno fertile per le esportazioni di Regno Unito e Stati Uniti, ma bisogna implementare una cornice normativa che incentivi la liberalizzazione degli scambi commerciali e al tempo stesso sia in grado di impegnare i diversi Stati sovrani a ridurre progressivamente le barriere tariffarie al commercio internazionale. Questo obiettivo viene perseguito attraverso la previsione, sempre nel contesto istituzionale di Bretton Woods, dell'*ITO, International Trade Organization*. La neonata Organizzazione Internazionale del Commercio avrebbe dovuto assicurare uno sviluppo

- 
- La modifica delle condizioni che regolano il trasferimento delle innovazioni tecnologiche dai Paesi sviluppati verso i Paesi in via di sviluppo.
  - L'aumento della quota del PIL che i Paesi industrializzati devono devolvere ai Paesi in via di sviluppo, a titolo di aiuto.
  - La riduzione dei tassi d'interesse sul debito estero, e la concessione di una moratoria per i Paesi più indebitati.

<sup>13</sup> La Conferenza di Bretton Woods si svolse tra il 1° luglio e il 22 luglio del 1944. Essa sancì la nascita del nuovo ordine economico-finanziario internazionale, permeato intorno ai principi della stabilità finanziaria, della convertibilità della moneta, agli obiettivi di ricostruzione dei Paesi devastati dalla guerra, e dello sviluppo economico dei Paesi meno avanzati.

La Conferenza di Bretton Woods nell'attuare ed implementare gli obiettivi relativi a questo ordine economico-finanziario internazionale del dopo guerra istituì due istituti, il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo, più comunemente nota con il nome di Banca Mondiale.

dei flussi di scambi commerciali in ottica liberista, impegnando gli Stati Parte in una politica di progressiva riduzione degli ostacoli tariffari e non tariffari alla libera circolazione delle merci. Ma l'ITO, che sarebbe stato al pari del FMI e della BIRS un istituto specializzato delle Nazioni Unite, fortemente voluto dagli Stati Uniti<sup>14</sup>, non vide mai la luce. Gli Stati Uniti promotori del progetto decisero di non procedere con la ratifica dell'accordo, e non sottoposero al Congresso statunitense la Carta istitutiva dell'ITO per la sua convalidazione e approvazione mediante lo strumento legislativo ordinario. Se la decisione dell'esecutivo statunitense può a prima vista sembrare priva di fondamento, in realtà, alla luce degli avvenimenti successivi, essa apparirà chiara, lucida e frutto al tempo stesso di un'attenta ponderazione degli equilibri finanziari del secondo dopoguerra. Gli Stati Uniti all'iniziale orientamento multilaterale preferirono essenzialmente un approccio bilaterale. Così ad esempio gli aiuti alla ricostruzione dei Paesi europei particolarmente colpiti dalla guerra, che avrebbero dovuto essere veicolati attraverso la BIRS, furono poi gestiti sul piano bilaterale attraverso il Piano Marshall<sup>15</sup>.

Questo nuovo ordine economico, ispirato ai principi del neo-liberismo<sup>16</sup>, e implementato attraverso l'opera delle due organizzazioni

---

<sup>14</sup> I negoziati per la conclusione dell'accordo istitutivo dell'*International Trade Organization* (ITO) furono subito avviati nell'ambito delle Nazioni Unite. Sulla base di una raccomandazione del Consiglio economico e sociale, adottata nel 1946, venne infatti istituito un comitato preparatorio che, basandosi su una analoga proposta statunitense in materia (*Suggested Charter for an International Trade Organization of the United Nations*), predispose i lavori della *United Nations Conference on Trade and Employment*, convocata a L'Avana nel novembre del 1947; Sciso E. (2007), pp. 229-230.

<sup>15</sup> Con il termine Piano Marshall si fa comunemente riferimento all'*European Recovery Programme*, un programma di aiuti politico-finanziari predisposto dagli Stati Uniti nel 1947, i cui unici destinatari erano i Paesi europei messi in ginocchio dal secondo conflitto mondiale.

<sup>16</sup> Il periodo immediatamente successivo al secondo conflitto mondiale è ispirato a principi neoliberalisti, ma gli esperti in dottrina sono soliti etichettare tale arco temporale con il termine di *Liberismo garantito*. Tale contesto istituzionale è caratterizzato dal libero funzionamento del mercato mediato attraverso il "controllo di enti o organizzazioni internazionali chiamati a disciplinare l'attività degli Stati e degli altri

internazionali a vocazione tendenzialmente universale, ha prodotto però degli effetti disattesi e dei malumori interni, veicolati principalmente attraverso l'Assemblea generale delle Nazioni Unite.

Contestualizzando da un punto di vista storico il periodo preso in esame, stiamo analizzando il decennio successivo alla nascita delle istituzioni di Bretton Woods. Tale arco temporale è caratterizzato, quantomeno sotto il profilo delle tensioni internazionali, dalle rivendicazioni e dalle istanze portate avanti in seno all'Assemblea generale dai Paesi in via di sviluppo.

Con la "*Dichiarazione sulla concessione dell'indipendenza ai Paesi e popoli coloniali*", adottata dall'organo plenario delle Nazioni Unite con la risoluzione n. 1514 del 1960<sup>17</sup>, prendeva avvio quel processo di decolonizzazione che caratterizzò gli anni a cavallo tra il 1960 e il 1970. I Paesi in via di sviluppo, che hanno recentemente ottenuto l'indipendenza, sono in quegli anni, contesti dilaniati da guerre intestine, in alcuni casi finanziate da governi stranieri. Sono realtà che si trovano a fronteggiare una serie di problematiche di non facile soluzione, come la necessità di creare *ex novo* il proprio tessuto economico, politico ed istituzionale, ed è facilmente intuibile che per poter porre in essere tali riforme non poterono prescindere dagli aiuti economico-finanziari provenienti dai Paesi più prosperi. Queste neonate realtà, caratterizzate spesso da un'elevata dotazione di risorse naturali, e da un'assenza pressoché generalizzata di mezzi economici e strumenti tecnici per il loro sfruttamento, spinte dalla necessità di innescare un ciclo virtuoso di sviluppo iniziarono a prendere seriamente in considerazione la possibilità di richiedere aiuti finanziari

---

operatori economici attraverso meccanismi istituzionalizzati di produzione di regole di condotta". Sciso E. (2007), *Appunti di diritto internazionale dell'economia*, Torino: G. Giappichelli Editore, cit. pag.25.

<sup>17</sup> Nazioni Unite (1960), *Declaration on the granting of independence of colonial countries and peoples*, Risoluzione n°1514 (XV) adottata dell'Assemblea Generale, 14 dicembre 1960, New York, internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/152/88/IMG/NR015288.pdf?OpenElement>

all'ex madrepatria. Ma attingere dai prestiti e dagli aiuti provenienti dalle realtà più sviluppate non voleva dire altro che il passaggio "da un tipo di colonialismo politico ad una forma di colonialismo economico"<sup>18</sup>.

Appare sufficientemente chiaro adesso come il pomo della discordia fosse costituito essenzialmente dalla forma di sfruttamento economico che i Paesi più sviluppati riuscivano ad imporre, sotto forma di aiuti prestiti e trasferimento di conoscenze tecniche, a questi Paesi emancipatisi dalla madrepatria solo di recente. Tale forma di sfruttamento si andava ad inserire in un contesto normativo internazionale alquanto scarno, privo di strumenti reali che fossero in grado di tutelare la posizione di contraente debole dei Paesi in via di sviluppo.

Il malcontento dei Paesi in via di sviluppo crebbe nel momento in cui si resero conto che la cooperazione internazionale posta in essere dalle grandi potenze, era non solo priva di una disciplina chiara e dettagliata in materia di sfruttamento delle risorse naturali dei Paesi ospiti, ma non produceva gli effetti sperati in termini di crescita economica e miglioramento delle condizioni di vita.

L'unico effetto che aveva prodotto era l'irrisoria facilità con cui le imprese statali, facenti capo ai Paesi avanzati, riuscivano a sfruttare economicamente l'elevata mole di risorse naturali di cui erano dotati la maggior parte dei Paesi in via di sviluppo.

Lo sforzo dei Paesi in via di sviluppo, finalizzato pertanto a modificare almeno in parte il diritto internazionale economico, si è incanalato attraverso l'attività dell'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. All'interno dell'organo plenario gli stati sono rappresentati in base al principio "uno stato un voto"<sup>19</sup>, per cui i Paesi in via di sviluppo

---

<sup>18</sup> Sciso E. (2007), cit. pag. 28.

<sup>19</sup> art. 18 della *Carta delle Nazioni Unite*, Nazioni Unite (1945), *Charter of the United Nations*, 26 giugno 1945, San Francisco, Internet: <http://treaties.un.org/doc/Publication/CTC/uncharter.pdf>

forti dell'appoggio dei Paesi socialisti rappresentavano la maggioranza e avrebbero potuto far approvare le loro mozioni con relativa facilità.

Inoltre vi è un'altra considerazione da fare; nella complessa architettura istituzionale tracciata in occasione della Conferenza di Bretton Woods era stato precisato che le varie istituzioni multilaterali finanziarie ed economiche avrebbero agito in sincronia con le Nazioni Unite. La Carta istitutiva delle Nazioni Unite non solo conteneva un capitolo *ad hoc* sulla cooperazione internazionale economica e sociale, il capitolo IX, ma aveva anche previsto la costituzione di un organo specifico, competente in materia, il Consiglio Economico e Sociale. La *ratio* era abbastanza chiara, lasciare che l'elaborazione di principi e linee guida avvenisse in sede ONU, mentre che della fase operativa e di implementazione se ne occupassero il FMI e la BIRS.

Adesso è semplice comprendere il perché i Paesi in via di sviluppo utilizzarono l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite come foro privilegiato e cassa di risonanza delle loro istanze e dei loro malumori.

La Carta istitutiva delle Nazioni Unite, firmata a San Francisco il 26 giugno del 1945, contiene già in origine dentro di sé il germe della responsabilità sociale d'impresa, sotto forma di un primitivo quadro normativo entro il quale le multinazionali devono muoversi nel momento in cui travalicano i confini nazionali e sottopongono a sfruttamento le risorse naturali di quei contesti sovrani che rispondono al nome di Paesi in via di sviluppo. Una responsabilità sociale d'impresa ancora non pensata e realizzata in quanto tale, inserita all'interno del nucleo di norme che disciplinano l'istituto della cooperazione internazionale, ma che sotto il profilo dei contenuti non si discosta molto da quella che sarà circa trent'anni dopo la disciplina di base mediante la quale perseguire uno sviluppo economico sostenibile e virtuoso.

Il Preambolo e l'articolo 1 della Carta di San Francisco riaffermano l'idea che la realizzazione dei fini dell'organizzazione non può prescindere dal rispetto dei diritti umani e dal dare attuazione al principio di autodeterminazione dei popoli, e al tempo stesso *“assicurando lo sviluppo economico e sociale delle diverse componenti della comunità internazionale”*<sup>20</sup>.

La necessità di assicurare il diritto di autodeterminazione nei confronti di tutte le popolazioni del pianeta è da sempre un concetto caro alle Nazioni Unite, e il dettato del preambolo dell'art. 1 della Carta di San Francisco sarà poi ripreso e approfondito in ogni sua accezione socio-economica dal Patto sui diritti economici sociali e culturali siglato a New York il 16 dicembre 1966.

L'articolo 1<sup>21</sup> del Patto sui diritti economici, sociali e culturali riconosce nei confronti di tutti i popoli il diritto inalienabile all'autodeterminazione e altresì il diritto alla libera disposizione delle proprie risorse economiche<sup>22</sup>.

Fra i diritti economici particolare attenzione venne mostrata nei confronti del diritto al lavoro, ma sopra ogni cosa la Commissione incaricata della redazione del progetto si concentrò nei riguardi del

---

<sup>20</sup> Sciso E. (2007), cit. pag. 29.

<sup>21</sup> Articolo 1, *Patto sui diritti economici, sociali e culturali*:

1. Tutti i popoli hanno il diritto di autodeterminazione: In virtù di questo diritto, essi decidono liberamente del loro statuto politico e perseguono liberamente il loro sviluppo economico, sociale e culturale.

2. Per raggiungere i loro fini, tutti i popoli possono disporre liberamente delle proprie ricchezze e delle proprie risorse naturali, senza pregiudizio degli obblighi derivanti dalla cooperazione economica internazionale, fondata sul principio del mutuo interesse, e dal diritto internazionale. In nessun caso un popolo può essere privato dei propri mezzi di sussistenza.

3. Gli Stati parti del presente Patto, ivi compresi quelli che sono responsabili dell'amministrazione di territori non autonomi e di territori in amministrazione fiduciaria, debbono promuovere l'attuazione del diritto di autodeterminazione dei popoli e rispettare tale diritto, in conformità alle disposizioni dello Statuto delle Nazioni Unite.

<sup>22</sup> Il Patto sui diritti economici, sociali e culturali, fu firmato a New York il 16 dicembre 1966 ed entrò formalmente in vigore il 3 gennaio 1976.

diritto del prestatore di lavoro a giovare di condizioni di lavoro compatibili con i principali testi in materia di tutela dei diritti umani<sup>23</sup>.

L'articolo 55 della Carta delle Nazioni Unite sottolinea la necessità di riuscire a creare condizioni di stabilità e di benessere che sono necessarie per il perseguimento di pacifiche relazioni tra i diversi Stati parte. Inoltre pone tra gli obiettivi dell'organizzazione il raggiungimento di un elevato tenore di vita e del pieno impiego della mano d'opera unitamente a condizioni di progresso e benessere economico e sociale.

In aperta polemica con l'ordine economico voluto da Stati Uniti e Regno Unito, e mossi dalla volontà di informare la condotta degli stati nel settore dei rapporti economici ai principi di equità, uguaglianza, interdipendenza e cooperazione, i Paesi in via di sviluppo hanno promosso l'adozione di alcune solenni dichiarazioni al cospetto l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite. Le risoluzioni n. 3201 e n. 3202 furono ambedue adottate il 1° maggio 1974, e facevano perno intorno ad un nucleo di principi volto all'instaurazione del c.d. Nuovo ordine Economico Internazionale.

L'idea di fondo consisteva in una proposta formale di revisione delle regole che costituivano lo *jus cogens* nel diritto internazionale dell'economia, e che fino ad allora avevano governato le relazioni economiche tra Stati Parte.

La risoluzione n. 3281, adottata il 12 dicembre 1974, vide la nascita della Carta sui diritti e i doveri economici degli stati, una primitiva forma di codice etico comportamentale che perseguiva l'ambizioso obiettivo di regolamentare, mediante l'apporto di nuove regole, la condotta degli stati nelle relazioni economiche transnazionali.

Meritevole di un particolare approfondimento in questa, in quanto inerente al tema del lavoro in oggetto, è il regime di

---

<sup>23</sup> Zanghì C. (2006), *La protezione internazionale dei diritti dell'uomo*, Torino: G. Giappichelli Editore.

sfruttamento delle risorse naturali come disciplinato dal NOEI<sup>24</sup>. Nel definire le modalità di accesso e di utilizzo delle risorse economiche del pianeta viene proposta una fondamentale distinzione tra risorse che ricadono sotto la sovranità o la giurisdizione dei singoli stati e le risorse e gli spazi comuni collocati al di là delle giurisdizioni nazionali. Relativamente alla prima fattispecie, ovvero quella categoria di risorse rientranti nella giurisdizione statale esclusiva o comunque collocate geograficamente all'interno dei confini dello stato, il nuovo ordine economico internazionale si fece portavoce del principio secondo il quale lo stato territoriale godesse di un diritto individuale e inalienabile alla sovranità permanente sulle proprie ricchezze. Tale principio, considerato un caposaldo delle rivendicazioni dei Paesi in via di sviluppo nella disciplina degli investimenti diretti esteri, è stato nel corso degli anni '60 e '70 più volte riaffermato, sia attraverso risoluzioni poste in essere dall'Assemblea generale sia attraverso l'opera del Consiglio Economico e Sociale<sup>25</sup>.

Entrando più nello specifico, il principio della sovranità permanente sulle proprie ricchezze prevedeva un regime di sfruttamento delle risorse naturali presenti sul territorio che rappresentava una sorta di rivoluzione copernicana delle relazioni economiche internazionali. Lo stato, nei limiti dei propri confini nazionali, o nel fondo o nel sottosuolo marino, entro la giurisdizione nazionale, era legittimato a perseguire in piena libertà la ricerca, la valorizzazione e l'utilizzazione delle risorse. Inoltre fu sottoposta a regolamentazione altresì l'importazione di capitali stranieri finalizzata allo sfruttamento economico di queste risorse naturali, pratica questa,

---

<sup>24</sup> Nuovo Ordine Economico Internazionale.

<sup>25</sup> Si fa esplicito riferimento alle risoluzioni dell'Assemblea Generale del 14 dicembre 1962, n. 1803 (adottata con 87 voti favorevoli tra i quali quello italiano, 12 astensioni e 2 voti contrari) e del 17 dicembre 1973, n. 3171 (adottata con 108 voti favorevoli, 16 astensioni tra cui quello dell'Italia e 1 voto contrario). Sciso E. (2007), cit. pag. 30.

sottoposta sino ad allora alla copertura normativa assicurata dalle leggi nazionali dello stato ospite dell'investimento, e al diritto internazionale per via residuale.

Altra spinosa questione affrontata dal nuovo ordine economico internazionale era quella relativa alla disciplina del risarcimento dovuto dal Paese ospite dell'investimento, in casi di confisca espropriazione o nazionalizzazione, nei confronti dell'investitore privato straniero. La regola consolidata vigente prevedeva, in ossequio alla formula coniata dal Segretario di Stato americano Cordel Hull, nei casi menzionati precedentemente un risarcimento che fosse "*pronto, adeguato ed effettivo*". I Paesi in via di sviluppo contestavano apertamente questa formula mediante la quale calcolare l'ammontare del risarcimento.

Essi condividevano e comprendevano la *ratio* che sottende al principio in base al quale in tutti i casi di confisca, nazionalizzazione o espropriazione di un investimento estero vada corrisposto un giusto indennizzo all'investitore privato straniero, ma ritenevano che "l'adeguatezza dell'indennizzo dovesse essere calcolata tenendo presente non soltanto il valore di mercato del bene confiscato, ma anche altri fattori, quali ad esempio il fatto che la compagnia (o l'investitore privato) straniera si fosse, negli anni dell'investimento, indebitamente arricchita a spese dello stato territoriale"<sup>26</sup>. Le loro doglianze avevano anche quale fondamento la distinzione esistente tra le misure di nazionalizzazione di confisca ed espropriazione. La nazionalizzazione è una misura che si caratterizza per la sua portata generale, essa non è rivolta a singole aziende o complessi industriali, ma generalmente ha per oggetto un intero settore o in alcuni casi persino diversi settori dell'economia di un Paese. Ne segue che la misura di nazionalizzazione trae il suo fondamento politico da impellenti ragioni ed esigenze di natura sociale ed economica; e di

---

<sup>26</sup> Sciso E. (2007).

fatto queste erano le ragioni che spingevano i Paesi in via di sviluppo a porre in essere tali misure di confisca.

Applicando però lo *jus cogens*, che come abbiamo visto in materia di espropriazione, confisca e nazionalizzazione, impone il pagamento nei confronti dell'investitore privato straniero di un indennizzo a titolo di risarcimento, che sia pronto adeguato ed effettivo, le ragioni socio-economiche che sottendono all'implementazione di tali misure perdono la loro ragion d'essere. Se il Paese, che ha di recente ottenuto l'indipendenza, attuando una politica volta a favorire la crescita economica interna, operasse con una misura di nazionalizzazione di un intero ramo dell'economia e tale misura dovesse essere accompagnata da un esborso ingente di denaro a titolo di risarcimento, proporzionato al valore di mercato dei beni espropriati, la nazionalizzazione perderebbe ogni reale utilità per il Paese stesso.

I Paesi in via di sviluppo, pur non mettendo in dubbio la legittimità del diritto vantato dall'investitore straniero in tutti i casi in cui manovre di politica economica comportino l'acquisizione della proprietà straniera da parte del governo dello stato ospite dell'investimento, ritenevano che, l'indennizzo sarebbe dovuto essere commisurato alle esigenze socio-economiche del Paese che operava tali misure, e altresì avrebbe dovuto prendere in considerazione come parametro per la sua quantificazione anche l'indebito arricchimento conseguito in danno del Paese ospite stesso<sup>27</sup>.

Un altro aspetto del diritto internazionale dell'economia che lasciava particolarmente insoddisfatti i Paesi in via di sviluppo era quello relativo alla disciplina e regolamentazione della soluzione delle controversie tra investitore privato straniero e Paese ospite dell'investimento.

---

<sup>27</sup> *Ibidem*

La disciplina vigente, in un'ottica di tutela e incoraggiamento degli investimenti diretti esteri, prevedeva che eventuali controversie relative all'investimento stesso fossero risolte mediante arbitrato internazionale. I Paesi in via di sviluppo, consapevoli che investire della potestà di risolvere le controversie che possono insorgere su un investimento un tribunale arbitrale internazionale risponde chiaramente ad una *ratio* di tutela dell'investitore straniero stesso, sostenevano l'esclusiva competenza in materia dei giudici dello stato ospitante.

Questa fase storica, caratterizzata dalle rivendicazioni e dalle istanze di Paesi essenzialmente poveri e preda degli investimenti provenienti dalle regioni più prospere del pianeta, si è protratta per tutto il corso degli anni '70. In seguito si verificarono una serie di circostanze che hanno condotto ad un tendenziale superamento della contrapposizione tra Paesi poveri e Paesi ricchi; i Paesi in via di sviluppo, che fino alla prima metà degli anni '70 costituiscono un fronte coeso e compatto iniziano a diversificarsi al loro interno. Il decollo di alcune economie, il cui caso più eclatante è senza dubbio costituito da quelle asiatiche, che ha quale effetto diretto una differenziazione inevitabile sotto il profilo dello sviluppo economico di quei contesti che un tempo costituivano un fronte uniforme da un punto di vista delle variabili macroeconomiche, comporta al tempo stesso una diversificazione in termini di interessi e strategie per il conseguimento dello sviluppo stesso.

Mentre il nucleo di Paesi che alla fine degli anni '70 presenta indici di sviluppo umano e dati relativi alla crescita economica molto bassi è ancora in cerca di strategie e politiche monetarie in grado di innestare una spirale di sviluppo virtuoso, emergono contestualmente delle realtà caratterizzate da valori elevati di crescita economica e che costituiscono una categoria tendenzialmente, omogenea ovvero quella dei Paesi c.d. di nuova industrializzazione. Il caso della Cina e delle

tigri asiatiche in generale, la Corea del Sud, Singapore, Taiwan, Hong Kong, ma al tempo stesso il Messico, il Brasile e il Cile.

Tenendo presente che le proposte dei Paesi in via di sviluppo venivano sempre veicolate per il tramite dell'Assemblea generale delle Nazioni Unite, venendo meno l'appoggio di quei Paesi che nel corso degli anni '80 avevano sperimentato una crescita socio-economica senza precedenti, possiamo affermare che le istanze e gli interessi di cui si fecero portavoce i Paesi che infoltivano le fila del nuovo ordine economico internazionale non ebbero il seguito auspicato. Negli anni '80 e soprattutto nel corso degli anni '90 si registra un allineamento progressivo dei PVS con le posizioni dominanti all'interno dell'Assemblea generale delle Nazioni Unite e più in generale all'interno degli organi plenari delle principali organizzazioni della *governance* mondiale.

“Ancora più interessante risulta l'applicazione dei principi di equità, disuguaglianza compensatrice, cooperazione internazionale per la soluzione dei problemi economici mondiali, che sottendono l'auspicato Nuovo Ordine Economico mondiale, all'uso delle risorse comuni collocate al di fuori della giurisdizione esclusiva dei singoli stati”<sup>28</sup>.

La disciplina relativa allo sfruttamento delle risorse comuni in vigore fino agli anni '70, seguendo un'analoga logica di tutela e salvaguardia dell'egemonia dei Paesi più avanzati, era informata secondo il principio del *first come first served*, informato a chiari criteri geo-politici, che delineava un regime di piena libertà di accesso e di sfruttamento delle risorse comuni del pianeta. Tale principio, come è facile intuire, riduceva e di molto le possibilità di investire in maniera proficua di cui godevano i contesti in via di sviluppo, traducendosi concretamente in un'esclusione di fatto dalla possibilità di utilizzo e di

---

<sup>28</sup> *Ibidem*

sfruttamento economico di tali risorse, vuoi per la carenza di mezzi finanziari e tecnici vuoi per l'assenza di un quadro normativo in grado di assicurare una certa disciplina nelle modalità di accesso. Per sopperire a questa iniquità determinata dall'applicazione di regole consuetudinarie consolidate dal diritto internazionale dell'economia, i Paesi in via di sviluppo enunciarono il c.d. *principio del patrimonio comune dell'umanità*. In base a tale principio, fatto proprio dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite con una rivoluzionaria risoluzione del 1970<sup>29</sup>, le risorse comuni non riproducibili, quali possono essere per esempio le risorse minerarie del fondo e del sottosuolo del mare internazionale (i noduli polimetallici, le croste di ferro e manganese, i solfati polimetallici) costituiscono il patrimonio comune dell'umanità.

Per ciò che riguarda l'oggetto della nostra analisi, possiamo affermare che la promulgazione del principio del patrimonio comune dell'umanità costituisce a pieno titolo una fonte autentica della responsabilità sociale d'impresa; qualificare una risorsa, che è per definizione comune, come parte di un patrimonio appartenente all'umanità intera, evidenzia un cambiamento di prospettive da un punto di vista squisitamente gerarchico. Assicurare e garantire un regime di sfruttamento compatibile con le politiche espansionistiche degli stati più progrediti non è più una priorità impellente per le organizzazioni internazionali. Diversamente emergono nuove istanze e nuove tematiche che divengono meritevoli di un'attenzione crescente, in particolare la risorsa comune non è considerata più una *res nullius* alla mercé degli scopi di lucro delle potenze che se ne assicurano il

---

<sup>29</sup> Nazioni Unite (1970), *Declaration of Principles Governing the Sea-Bed and the Ocean Floor, and the Subsoil thereof, beyond the Limits of National Jurisdiction*, Risoluzione n°2749 (XXV) adottata dall'Assemblea Generale, 17 dicembre 1970, New York, Internet <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/350/14/IMG/NR035014.pdf?OpenElement>

controllo e lo sfruttamento; piuttosto essa viene per la prima volta filtrata attraverso quella lente d'ingrandimento costituita dalla definizione di sviluppo sostenibile<sup>30</sup>.

La risorsa comune è un bene, che come suggerisce il termine patrimonio comune, per definizione è di proprietà dell'umanità intera, e il regime di sfruttamento economico al quale sarà sottoposta la risorsa dovrà necessariamente tenerne conto. Tale regime dovrà sempre tutelare le possibilità di sfruttamento della medesima non solo nei riguardi delle generazioni presenti ma soprattutto dovrà garantirne eguali possibilità di usufrutto alle generazioni future. A tale scopo i Paesi in via di sviluppo designarono un dettagliato *iter* procedimentale che disciplinava le modalità di accesso e sfruttamento economico del patrimonio comune dell'umanità. Lo stato sovrano non era più libero, come avveniva invece alla luce della disciplina previgente, di operare mediante uno sfruttamento individuale, ma ogni iniziativa di tal genere veniva da adesso in poi filtrata da un apposito meccanismo che avrebbe spiegato i suoi effetti mediante l'opera di un' organizzazione internazionale a vocazione tendenzialmente universale, competente in materia e che avrebbe dovuto assicurare uno sfruttamento esclusivamente pacifico della risorsa nell'interesse di tutti gli stati e in particolare della componente più debole, ovvero i Paesi in via di sviluppo.

---

<sup>30</sup> Il concetto di sviluppo sostenibile fa le sue prime apparizioni all'interno del dibattito istituzionale sul finire degli anni '80. E' il 1987 quando viene pubblicato il Rapporto Brundtland elaborato nell'ambito delle Nazioni Unite. Il Rapporto Brundtland presenta i risultati di una commissione di studio presieduta da Gro Harlem Brundtland, primo ministro della Norvegia. Il documento, anche noto con il nome "*Our Common Future*" riveste tutt'oggi un ruolo importante nel delineare con precisione tutte le implicazioni relative al concetto di sviluppo sostenibile. E' proprio all'interno del rapporto che per la prima volta viene fornita una definizione di sviluppo sostenibile che è ancora oggi comunemente accolta dalla dottrina internazionale: "*Lo sviluppo è sostenibile se soddisfa i bisogni delle generazioni presenti senza compromettere le possibilità per le generazioni future di soddisfare i propri bisogni.*" Lanza A. (2006), *Lo sviluppo sostenibile*, Bologna : Il Mulino, cit. pag.15.

Tale disciplina, enunciata in una solenne dichiarazione di principi dall'Assemblea Generale nel 1970, trovò una prima compiuta espressione normativa nella *Convenzione di Montego Bay* sul diritto del mare del 1982.

La *Convenzione delle Nazioni Unite sul diritto del mare*, nota anche come *Convenzione di Montego Bay* sul diritto del mare, racchiude in se l'essenza e lo spirito della forte contrapposizione esistente tra i Paesi più industrializzati e i Paesi in via di sviluppo in materia economica, contrapposizione che come abbiamo avuto modo di accennare caratterizza le relazioni internazionali per tutto il corso degli anni '70. Le negoziazioni e le trattative andarono avanti per più di un decennio, e spesso si arenavano sul nucleo di norme che avrebbe dovuto disciplinare lo sfruttamento dei fondi marini secondo il principio del patrimonio comune dell'umanità. La parte più spinosa di questo tavolo negoziale era costituita dalla Parte XI della Convenzione, art. 150 ss.;

la Parte XI originariamente prevedeva la costituzione di un organo a vocazione tendenzialmente universale, l'Autorità Internazionale dei fondi marini. Questa organizzazione avrebbe dovuto presiedere allo sfruttamento diretto dei siti minerari che venivano individuati dai singoli stati e registrati presso di essa. L'Autorità una volta accolta la registrazione del sito minerario investiva in via esclusiva "*l'Impresa*" della potestà di sfruttamento economico. Gli introiti derivanti dalla sottoposizione a sfruttamento dell'area sarebbero poi stati ceduti dall'Impresa, in parte allo stato che aveva individuato il sito minerario, e in parte sarebbero stati canalizzati verso un fondo costituito in favore dei Paesi in via di sviluppo.

Come è facile intuire questa soluzione andava a rinforzare il malcontento all'interno dello schieramento dei Paesi industrializzati; questi lamentavano l'eccessiva macchinosità della disciplina, e si dolevano del fatto che, la Convenzione, se così fosse stata approvata,

avrebbe generato degli ostacoli alla libertà di accesso alle risorse piuttosto che favorirne uno sfruttamento sostenibile. Sotto il velo dell'eccessiva macchinosità e della poca economicità della disciplina si celavano in realtà valutazioni esclusivamente utilitaristiche che ruotavano intorno al timore che le estenuanti trattative alle quali erano sottoposti i due schieramenti in merito al regime di sfruttamento delle risorse avrebbero comportato delle perdite economiche non indifferenti<sup>31</sup>. Cosicché, con le negoziazioni ferme ad un punto di non ritorno, i Paesi industrializzati che riconoscevano come leader carismatico gli Stati Uniti, su impulso di quest'ultimi avviarono una modalità di sfruttamento unilaterale sulla base di provvedimenti normativi nazionali<sup>32</sup>.

Questi provvedimenti normativi ad onor del vero non disconoscevano i principi cardine della dichiarazione relativa al patrimonio comune dell'umanità, e prevedevano esplicitamente che una parte dei proventi derivanti dallo sfruttamento economico delle risorse comuni fosse devoluta al fondo costituito in favore dei Paesi in via di sviluppo.

Alla luce della diversità di vedute dei due schieramenti, Paesi in via di sviluppo e Paesi industrializzati, la *Convenzione di Montego Bay* probabilmente rappresenta il momento in cui la tensione raggiunse il suo culmine e le spaccature sembrarono difficilmente ricucibili, come dimostrano i 12 anni di trattative che ci vollero prima che la stessa entrasse in vigore.

I 12 anni occorsi per l'entrata in vigore però non si spiegano solo con la frattura venutasi progressivamente a creare tra i due schieramenti contrapposti.

---

<sup>31</sup> Sciso E. (2007).

<sup>32</sup> La legge italiana in materia è la n. 41 del 20 febbraio 1985, *Norme sull'esplorazione e la coltivazione delle risorse minerali dei fondi marini*.

*“Trattandosi di un accordo di codificazione, si era infatti convenuto che la Convenzione di Montigo Bay sarebbe entrata in vigore solo se avesse raggiunto un consistente numero di ratifiche, pari a 60”<sup>33</sup>. La spaccatura apparentemente insanabile tra Paesi ricchi da una parte e il fronte composto da Paesi in via di sviluppo e Paesi socialisti dall'altra, il cui pomo della discordia era costituito dal regime di sfruttamento dei fondi marini internazionali, non solo aveva rallentato l'entrata in vigore della Convenzione ma rischiava di comprometterla definitivamente; la Parte XI dell'Accordo, che conteneva la disciplina oggetto della discordia, non ammetteva riserve di alcun genere.*

Per superare l'*impasse* all'interno della quale ci si era venuti a trovare, si procedette con una modifica della Parte XI della Convenzione, mediante la redazione di un accordo applicativo adottato dall'Assemblea generale nel 1994.

In virtù dell'Accordo sottoscritto nel 1994 lo stato c.d. pioniere, che individua per il primo il sito da sottoporre a sfruttamento, viene autorizzato a procedere previa registrazione del medesimo presso l'Impresa. Il regime di sfruttamento, così come modificato dall'accordo applicativo del 1994, conferisce allo stato pioniere la facoltà di procedere all'utilizzo economico del 50% del sito minerario individuato e registrato regolarmente, il restante 50% verrà sottoposto a sfruttamento da parte dell'Impresa, ed i relativi proventi saranno interamente devoluti in favore del fondo costituito a beneficio dei Paesi in via di sviluppo.

Soltanto la stipulazione di questo accordo modificativo della Parte XI della Convenzione di Montigo Bay ha consentito alla stessa di entrare ufficialmente in vigore nel marzo del 1994<sup>34</sup> e produrre quegli effetti giuridici vincolanti tanto auspicati dai PVS.

---

<sup>33</sup> Sciso E. (2007), cit. pag. 34.

<sup>34</sup> E' stata costituita altresì l'Autorità internazionale dei fondi marini e le leggi nazionali adottate nelle more dell'entrata in vigore della Convenzione sono state abrogate. La legge italiana n. 41 del 20

Il principio del patrimonio comune dell'umanità trova un'ulteriore applicazione concreta nel "*Trattato sulle attività degli Stati sulla luna e gli altri corpi celesti*", elaborato in seno alle Nazioni Unite nel 1979.

Il Trattato regola due diversi regimi; il primo regime comporta una piena libertà di accesso relativamente alla luna e agli altri corpi celesti; il secondo principio, ispirato al principio del patrimonio comune dell'umanità prende in considerazione le modalità di sfruttamento delle risorse presenti sulla luna e sugli altri corpi celesti. Il regime di sfruttamento non potrà prescindere dal filtro istituzionale costituito da una organizzazione internazionale che sarà garante di un corretto utilizzo delle risorse, di tutela nei confronti dei Paesi in via di sviluppo visti come contraenti deboli nel commercio internazionale, e di uno sfruttamento sostenibile dei giacimenti.

E' utile sottolineare che il principio *de quo*, entrato a pieno titolo oggi nel novero del sistema delle fonti consuetudinarie del diritto internazionale, trova applicazione solo con riferimento alle risorse comuni non riproducibili, applicandosi a tutt'oggi per ciò che riguarda le risorse comuni riproducibili la disciplina previgente che risponde al nome *first come first served*.

Comprendere le dinamiche interne ai due schieramenti contrapposti in seno all'organo plenario delle Nazioni Unite, provare a coglierne le spaccature, è un passaggio necessario, ma al tempo stesso interessante, se si vuole procedere con una certa organicità nell'analisi delle fonti della responsabilità sociale d'impresa.

L'opportunità di responsabilizzazione delle imprese mediante l'implementazione del nuovo ordine economico mondiale non è stata colta fino in fondo, probabilmente i tempi non erano ancora maturi, e la

---

febbraio 1985 è stata formalmente abrogata dall'art. 2 della legge 2 dicembre 1994, n. 689 recante l'autorizzazione alla ratifica e l'ordine di esecuzione della Convenzione di Montego Bay. Sciso E. (2007).

storia in effetti ci ha dato ragione, è del 1976 la prima versione delle linee guida dell' OCSE per le imprese multinazionali.

Gli anni in cui si sviluppa il braccio di ferro tra i Paesi che hanno recentemente ottenuto l'indipendenza e le nuove economie industrializzate appartengono ad una fase storica nella quale il colonialismo formalizzato lascia il campo ad una sorta di colonialismo economico sostanziale. Le politiche economiche espansionistiche, costituiscono l'unica via attraverso la quale i *policy makers* conferiscono lustro alla politica estera dei Paesi più avanzati, ma tali politiche espansionistiche che nella sostanza consistevano nella continua ricerca di giacimenti minerari e di risorse da sottoporre a sfruttamento economico avvenivano in un quadro normativo pressoché assente e nella più totale marginalizzazione dei contesti in via di sviluppo.

*“Relativamente alla partecipazione dei PVS al commercio internazionale ed al sistema finanziario internazionale il Nuovo Ordine Economico Internazionale propugnava la realizzazione di una cooperazione internazionale, da perseguire preferibilmente nel quadro delle Nazioni Unite, basata sul principio di non reciprocità, per agevolare l'espansione e la diversificazione delle esportazioni dei Paesi in via di sviluppo verso i Paesi sviluppati”<sup>35</sup>.*

La volontà di informare la disciplina e le regole poste a presidio del commercio internazionale al principio di non reciprocità ed al sistema di preferenze generalizzate costituisce senza ombra di dubbio una esigua vittoria sul campo della politica internazionale per il nuovo ordine economico mondiale, che di fatto ne giustifica la sua ragion d'essere.

Per la prima volta le istituzioni della *Global Governance* riconoscono l'esistenza di un nucleo di Paesi che sono assimilati dalle

---

<sup>35</sup> Sciso E. (2007).

medesime problematiche e specifiche esigenze di tutela al fine di realizzare un pieno inserimento di questi contesti depressi nel gioco del commercio internazionale.

Un primo deciso passo in tal senso viene compiuto nel 1965, allorché il *General Agreement on Tariffs and Trade* – GATT 1947 viene integrato da tre articoli che vanno a modificare la Parte IV dell'Accordo relativa proprio al tema dello sviluppo delle economie depresse.

Il GATT 1947 era inizialmente un accordo di matrice economica volto a incentivare il commercio internazionale tra 22 stati firmatari caratterizzati da un certo livello di omogeneità. I Paesi che originariamente firmarono l'accordo di applicazione provvisoria della Parte IV della *Carta de L'Avana* erano caratterizzati da livelli di sviluppo molto simili e dalla condivisione di principi in materia economica di matrice liberista. Tutto ciò ha come diretta conseguenza che il GATT 1947 fosse un accordo pensato e redatto con il fine ultimo di disciplinare la progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali e che avesse quale suoi destinatari esclusivi un nucleo di Paesi specificatamente individuati secondo i criteri in precedenza menzionati.

Nel momento in cui, all'inizio degli anni '60 il processo di decolonizzazione porta a compimento le sue ultime tappe, si inizia ad assistere al progressivo allargamento della partecipazione al GATT e sorgono contestualmente le prime problematiche; inizia a farsi spazio l'idea che l'Accordo necessiti immancabilmente di una modifica che sia in grado di renderlo compatibile da un punto di vista tecnico con l'ingresso non solo dei Paesi in via di sviluppo ma anche delle economie pianificate dei Paesi di socialismo reale<sup>36</sup>.

La disciplina contenuta nell'accordo generale prevedeva all'art. XXVI una condizione di *membership* particolare, evidentemente

---

<sup>36</sup> A partire dalla seconda metà degli anni '60 alcuni Paesi dell'Europa orientale chiesero ed ottennero di entrare a far parte del GATT. Tra questi possiamo annoverare la Jugoslavia, la Romania, la Polonia e l'Ungheria.

pensata prima che si avviasse tale processo di accesso in massa all'indipendenza. In virtù di questo articolo veniva espressamente riconosciuta la possibilità agli stati di nuova indipendenza, rispetto ai quali l'ex madre patria avesse assunto a suo tempo gli obblighi derivanti dall'accordo stesso, di avvalersi di una forma di partecipazione attenuata al GATT. Tale forma di partecipazione attenuata avveniva sulla base di una dichiarazione solenne che sarebbe dovuta provenire direttamente dallo stato responsabile nei confronti dell'ex colonia, in deroga per tanto alla procedura formale di adesione così come disciplinata dall'accordo generale. Lo stato di nuova indipendenza che si avvaleva della forma di partecipazione all'accordo disciplinata dall'art. XXVI godeva di uno *status* di membro molto particolare; esso veniva lasciato libero di definire la sua adesione in un secondo momento, era altresì legittimato a prender parte come osservatore ai lavori del GATT, vertevano nei suoi confronti solo obblighi alquanto modesti che consistevano prevalentemente nell'applicazione di un limitato ventaglio di norme del GATT stesso.

Quando però il fenomeno dell'allargamento del numero dei partecipanti al GATT assume dimensioni macroscopiche si deve inevitabilmente procedere mediante una sua modifica la cui *ratio* principale fosse guidata dalla volontà di renderlo strutturalmente compatibile con le istanze, le necessità e i fabbisogni dei Paesi in via di sviluppo.

NEL 1964 viene operata una revisione formale dell'accordo generale, la disciplina costituita dai 35 articoli originali viene integrata con ulteriori 3 articoli riguardanti l'integrazione dei Paesi in via di sviluppo nel commercio internazionale.

La progressiva integrazione di queste realtà all'interno degli schemi del commercio internazionale avviene attraverso l'applicazione del *principio di non reciprocità*. La formalizzazione del principio di non reciprocità va senza dubbio annoverata tra i risultati conseguiti dal

nuovo ordine economico internazionale; le pressioni e le istanze di cui si fecero portavoce in seno all'Assemblea Generale delle Nazioni Unite questi Paesi, avevano prodotto dei risultati concreti e tangibili che avrebbero dovuto realmente migliorare la posizione di questi contesti all'interno del commercio transnazionale.

Alla luce del principio di non reciprocità i Paesi sviluppati si impegnano a non pretendere la reciprocità nelle politiche di riduzione delle barriere tariffarie mantenendo fede al tempo stesso agli impegni di rimozione degli ostacoli tariffari assunti nei confronti dei prodotti provenienti dai Paesi in via di sviluppo.

Il principio *de quo* va interpretato anche in ossequio alla clausola della nazione più favorita.

Nei rapporti commerciali con i PVS, la clausola in esame viene applicata in senso condizionato al livello di sviluppo conseguito dal Paese oggetto dell'applicazione della clausola stessa.

La clausola della nazione più favorita costituisce uno dei principi cardine dell'intero *General Agreement on Tariffs and Trade*, ma procediamo con ordine.

I pilastri fondamentali sui quali si ergeva l'intera disciplina dei rapporti commerciali internazionali erano, nel GATT '47 così come continuano ad essere in riferimento all'OMC, il principio di reciprocità, in base al quale gli impegni assunti dagli Stati Parte dell'accordo dovevano risultare reciprocamente vantaggiosi, normativa contenuta nel preambolo. A fianco del principio di reciprocità si colloca il principio di non discriminazione, il quale presenta una sua accezione esterna che consiste nella clausola della nazione più favorita, disposto in base al quale i benefici e i privilegi che ciascuno Stato parte accordava alle

merci provenienti da un altro stato si estendevano, automaticamente, a tutte le altre Parti del GATT '47<sup>37</sup>.

Nella sua accezione interna il principio di non discriminazione comporta a carico degli Stati parte l'obbligo di riconoscere il c.d. *trattamento nazionale*<sup>38</sup>; in virtù di tale trattamento le merci provenienti dall'estero dovevano ricevere all'interno di ciascuno Stato parte lo stesso trattamento accordato dal medesimo Stato parte al prodotto nazionale equivalente<sup>39</sup>.

Ma senza ombra di dubbio il più importante dei risultati ottenuti dal nuovo ordine economico internazionale è costituito dalla formulazione ad opera dell'UNCTAD<sup>40</sup> del sistema di preferenze generalizzate in favore dei PVS.

Questi principi, pur non costituendo da un punto di vista strettamente teorico un codice volto a disciplinare le modalità in base alle quali debba avvenire l'investimento volto a delocalizzare in contesti rurali e particolarmente depressi l'attività d'impresa, compongono la base teorica e normativa entro la quale si andranno ad insediare i codici etici comportamentali che di lì a poco avrebbero caratterizzato l'attività istituzionale di organizzazioni come l'OCSE o l'OIL.

---

<sup>37</sup> La clausola della nazione più favorita trova la sua concreta espressione all'interno dell'art. 1 del GATT '47. “

<sup>38</sup> Il principio del trattamento nazionale trova la sua concreta espressione all'interno dell'art. 3 del GATT '47.

<sup>39</sup> Sciso E. (2007).

<sup>40</sup> L'UNCTAD, convocata per la prima volta dall'Assemblea Generale delle Nazioni Unite a Ginevra nel 1964, nacque inizialmente come conferenza intergovernativa sul commercio e lo sviluppo. Qualche mese dopo, sulla base della risoluzione n. 1995 (XIX) del 30 dicembre 1964, venne trasformata in organo sussidiario dell'Assemblea generale. A differenza di un semplice organo sussidiario l'UNCTAD è da sempre stata dotata di un'articolazione interna propria di un'autonoma organizzazione internazionale; all'interno della Conferenza spiegavano i loro effetti un organo plenario all'interno del quale erano rappresentati tutti gli Stati parte, un Consiglio a composizione ristretta e un Segretariato. All'UNCTAD si deve l'elaborazione delle note Dichiarazioni di principi adottate dall'Assemblea generale lungo l'arco degli anni '60 e '70, che propongono le linee del nuovo ordine economico internazionale. Sciso E. (2007).

Comprendere la limitata portata dei risultati ottenuti dal nuovo ordine economico internazionale, ci fornisce le chiavi di lettura per analizzare quei processi che partendo dalla volontà di delineare un quadro normativo entro il quale far dispiegare gli effetti del commercio internazionale sono giunti alla redazione di veri e propri standard per le imprese multinazionali che, come avremo modo di approfondire, si traducono essenzialmente nel semplice rispetto e riconoscimento delle principali libertà dell'essere umano.

*“Il sistema di preferenze generalizzate consiste nella concessione da parte dei Paesi industrializzati, senza reciprocità e senza discriminazione, di esenzioni o riduzioni tariffarie per singoli prodotti, specificatamente indicati dal Paese concedente, provenienti dai singoli PVS”<sup>41</sup>. Lo Stato concedente redigeva una vera e propria lista, all'interno della quale venivano indicati i Paesi nei confronti dei quali opera il sistema di preferenze generalizzate, la categoria o le categorie di prodotti che beneficiavano dell'esenzione o della semplice riduzione degli ostacoli di natura tariffaria, e soprattutto l'ammontare della suindicata riduzione nei confronti delle barriere all'ingresso relativamente ai prodotti provenienti dai Paesi in via di sviluppo.*

Il sistema *de quo* è stato varato nel corso della Conferenza UNCTAD di Nuova Delhi nel 1968<sup>42</sup>, la sua articolazione interna nonché le modalità mediante le quali tale sistema spiegava i suoi effetti furono approfonditi mediante una decisione del Consiglio UNCTAD del 1970.

Si autorizzavano così i Paesi con un elevato sviluppo economico a stabilire degli schemi individuali di preferenze commerciali da accordare ai Paesi più bisognosi.

---

<sup>41</sup> *Ibidem*

<sup>42</sup> UNCTAD (1968), seconda sessione della *Conferenza delle Nazioni Unite per il Commercio e lo Sviluppo*, 6 febbraio 1968, Nuova Delhi.

Alla Comunità Economica Europea va riconosciuto il primato nel recepimento dell'auspicio esternato dalla Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo.

Già a partire dal 1963, con la *Convenzione di Yaoundé*<sup>43</sup>, la Comunità Economica Europea aveva dato l'avvio su base regionale ad un sistema di preferenze in favore di 18 Paesi ex colonie africane.

La C.E.E. mediante la *Dichiarazione di Buenos Aires* del 1971 mise in piedi un sistema di preferenze generalizzate che aveva quale suoi particolari destinatari i Paesi latinoamericani, e che sarebbe poi stato rinnovato periodicamente con modifiche poco significative.

I Paesi latinoamericani accolsero dal canto loro con particolare enfasi ed entusiasmo l'iniziativa posta in essere dalla C.E.E., essi videro nell'implementazione di tale sistema un momento di svolta nelle relazioni commerciali con i Paesi della Comunità, che fino ad allora erano state basate sul principio della nazione più favorita e sulla regola della reciprocità<sup>44</sup>.

*“Le preferenze tariffarie erano definite come non discriminatorie e non reciproche, poiché, secondo l'interpretazione dell'UNCTAD, avrebbero dovuto essere concesse indiscriminatamente a tutti i Paesi in via di sviluppo in maniera unilaterale”*<sup>45</sup>.

Il sistema tuttavia trovò applicazione solo nei riguardi di un gamma di prodotti molto limitata; furono concesse riduzioni tariffarie ai prodotti lavorati o semilavorati, che costituivano appena il 20% delle esportazioni totali dell'America Latina. La maggior parte dei Paesi del Sud America esportava prevalentemente materie prime e prodotti agricoli semilavorati: le prime furono escluse dalla lista del sistema delle preferenze generalizzate così come era stato predisposto dalla

---

<sup>43</sup> CEE – SAMA (1963), *Convenzione di Yaoundé*, 20 luglio 1963, Yaoundé.

<sup>44</sup> Calandri E. (2009), *Il primato sfuggente. L'Europa e l'intervento per lo sviluppo 1957-2007*, Milano: Franco Angeli.

<sup>45</sup> *Ibidem*

Comunità, i secondi furono inclusi ma con un numero così elevato di eccezioni da ridimensionare in concreto la portata delle preferenze accordate.

Ad inficiare parzialmente il sistema di preferenze realizzato dalla C.E.E. contribuì in maniera non indifferente il rigido sistema di quote applicato a categorie di prodotti considerate sensibili per settori strategici dell'industria continentale che versavano in cattive acque e che quindi erano meritevoli di una tutela supplementare. Tra questi settori venivano annoverati: il comparto tessile, quello della pelle e dell'acciaio; si trattava di punti nevralgici e snodi fondamentali per l'economia dei Paesi dell'America Latina<sup>46</sup>.

Quindi, volendo operare un'analisi lucida dei benefici derivanti dal sistema *de quo* per i Paesi latinoamericani, non cadremmo in errore se affermassimo che un siffatto marchingegno foriero di limiti eccezioni e settori sensibili di fatto comprimeva fortemente i vantaggi che queste economie potevano trarre.

Le preferenze erano escluse per le materie prime e limitate per i prodotti agricoli, ne veniva fuori un sistema che penalizzava proprio quei settori nei quali i Paesi dell'America del Sud stavano registrando dei dati confortanti.

*“Si calcola che fine al 1976 solo il 2,7% delle esportazioni totali latinoamericane verso la C.E.E. ottenesse un trattamento preferenziale”<sup>47</sup>*. Il sistema di preferenze generalizzate portò, tuttavia, dei notevoli vantaggi a quei Paesi del continente sud-americano che godevano di un più elevato sviluppo industriale come Brasile, Argentina, Cile, Venezuela e Messico.

Il sistema di preferenze generalizzate, basato su singoli schemi nazionali di preferenze tariffarie nei confronti di PVS, è stato

---

<sup>46</sup> *Ibidem*

<sup>47</sup> *Ibidem*

successivamente adottato anche dalle parti contraenti del *General Agreement on Tariffs and Trade*. Nel 1971 gli Stati parte del GATT. '47 introdussero una deroga, che avrebbe dovuto avere una durata limitata a 10 anni, all'art. 1 dell'Accordo generale concernente uno dei principi cardine che informavano tutta la disciplina, il trattamento della nazione più favorita.

In occasione del Tokyo Round del 1979, le Parti Contraenti avrebbero poi autorizzato una deroga permanente all'art. 1 dell'Accordo Generale, al fine di incentivare trattamenti preferenziali riservati ai Paesi in via di sviluppo nell'ambito del sistema di preferenze generalizzate e, altresì, al fine di facilitare la stipula di accordi, regionali o universali, conclusi tra Paesi in via di sviluppo<sup>48</sup>.

Come abbiamo già avuto modo di sottolineare, il nuovo sistema nato in occasione dell'*Uruguay Round* nel 1994, strutturato intorno al OMC abbandonerà il principio della non reciprocità nei confronti della categoria dei PVS, puntando ad una integrazione piena di questi Paesi nel sistema multilaterale.

## **1.2 Le multinazionali e la condotta socialmente responsabile**

“La globalizzazione, i nuovi modelli organizzativi, le tecnologie digitali, l'importanza crescente dell'informazione e *Internet* sono solo alcuni degli elementi di innovazione che caratterizzano i meccanismi economici dell'attuale epoca storica”<sup>49</sup>.

Il termine globalizzazione evoca, in generale, quel fenomeno di progressiva interconnessione ed interdipendenza non solo tra Stati, intesi sia come apparati politici sia come comunità di consociati, ma principalmente tra mercati finanziari.

---

<sup>48</sup> Sciso E. (2007).

<sup>49</sup> Borgia F. (2010), cit. pag. 2.

*“Si tratta di un fenomeno tornato d’attualità a seguito dell’istituzione, con gli Accordi di Marrakech del 1994, della World Trade Organization (WTO), ma che trae origine sin dalla fine del XIX Secolo, con la progressiva crescita del commercio internazionale e delle comunicazioni a seguito delle rivoluzioni industriali e scientifiche”<sup>50</sup>.*

Il fenomeno della c.d. globalizzazione può manifestarsi sotto diverse forme ed espressioni.

In dottrina si suole individuare ed etichettare la globalizzazione economica, politica, culturale, sociale e tecnologica<sup>51</sup>.

L’essenza di tutte le forme che assume il fenomeno della globalizzazione è inevitabilmente riconducibile alla contestuale trasformazione, ad oggi ancora in corso di svolgimento, che sta subendo il concetto di Stato-Nazione.

Il concetto di Stato-Nazione, così come tradizionalmente inteso, sta lasciando gradualmente il passo ad una sempre maggiore integrazione politica.

Il sentimento di appartenenza nei confronti dello Stato d’origine unitamente al forte legame culturale e storico sono stati soppiantati da una tipologia di cultura e di identificazione che potremmo definire globale<sup>52</sup>.

Stiamo assistendo ad un radicale mutamento nella concezione stessa della dinamica politica. La forma distintiva che questo processo ha assunto nei nostri giorni è quella dell’affermazione di una politica

---

<sup>50</sup> Migani e Peroni G. (2010), “La responsabilità sociale dell’impresa multinazionale nell’attuale contesto internazionale”, in *IANUS International Journal of Law and Finance*, No 2-2010, pp. 1-46.

<sup>51</sup> Held D. & McGrew A. (2010), *Globalismo e antiglobalismo*, Bologna: Il Mulino.

<sup>52</sup> Migani C. & Peroni G. (2010).

globale. Le decisioni e le azioni politiche adottate in una parte del mondo possono acquisire rapidamente rilevanza a livello planetario.

*“Le implicazioni sul piano internazionale di una visione dello stato come unità fondamentale del sistema politico sono state esplorate in modo sistematico dai teorici del realismo nell’ambito della teoria delle relazioni internazionali.*

*Nel contesto di un sistema statale globale, il realismo concepisce lo stato come un’entità unificata il cui obiettivo primario è la promozione e la difesa dei suoi interessi nazionali. Per semplificare al massimo, la posizione realista vede lo stato come uno strumento per garantire l’ordine interno e internazionale attraverso l’esercizio del potere nazionale. Per sopravvivere e svilupparsi, gli stati devono perseguire i propri obiettivi in un clima politico fortemente incerto e competitivo. Di conseguenza, il realismo postula che il sistema degli stati sovrani abbia un carattere ineluttabilmente anarchico e che questa anarchia costringa tutti gli stati, nell’inevitabile assenza di un arbitro supremo in grado di imporre valori morali e codici internazionali condivisi, a perseguire politiche di potenza per garantire i loro interessi vitali”<sup>53</sup>.*

Da qui l’affermarsi di organizzazioni sovranazionali espressione della volontà della comunità internazionale; dall’ONU, con le varie agenzie ad essa collegate, ai gruppi di pressione e ai movimenti sociali internazionali. Il WTO, le cui decisioni e raccomandazioni influenzano non poco i fragili equilibri del commercio internazionale, specie quando assume la veste del *Dispute Settlement Body* (DSB)<sup>54</sup>, le quali

---

<sup>53</sup> Held D. & McGrew A. (2010), cit. pag. 30.

<sup>54</sup> Il *Dispute Settlement Body* è l’organo di conciliazione dell’Organizzazione Mondiale del Commercio. E’ investito della potestà di dirimere le controversie che possono insorgere tra gli Stati Parte dell’Organizzazione. L’organo presenta una composizione plenaria, ed è composto esclusivamente da Stati.

vincolano inevitabilmente le politiche economiche e commerciali degli Stati parte; non bisogna trascurare le Organizzazioni Non Governative (ONG) il cui contributo si concretizza prevalentemente attraverso l'esercizio di attività di pressione politica nei confronti dei *policy makers*, anche se non di rado le ONG partecipano in qualità di consulenti tecnici ai dibattiti che precedono meeting informali o i c.d. *round*<sup>55</sup> dell'OMC.

Le Organizzazioni internazionali a vocazione tendenzialmente universale che dettano gli schemi entro i quali si muove la residua sovranità statale, il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale, completano il mosaico della c.d. *Global Governance*.

Un architettura complessa, sulle cui spalle pende una spada di Damocle, assicurare la stabilità economica e finanziaria dei rispettivi Stati parte; un rebus senza soluzione, un compito gravoso, non esente da critiche. Tacciate spesso di esser "*filo-statunitensi*" e di sacrificare all'altare delle ragioni del commercio internazionale il benessere globale, queste istituzioni stringono un potere che non incontra limiti reali. Il concetto di sovranità nazionale, e il principio di non ingerenza negli affari interni di uno stato-nazione viene costantemente ridotto a mera teoria, che trova spazio più nei manuali di diritto internazionale che nella pratica. Il sistema delle condizionalità su cui si erge l'assistenza finanziaria del Fondo Monetario Internazionale rappresenta un esempio di quanto stiamo affermando. Gli stati che aderiscono al Fondo acquisiscono la facoltà di avvalersi delle risorse che l'ente mette a disposizione per fronteggiare eventuali squilibri temporanei nelle rispettive bilance dei pagamenti.

---

<sup>55</sup> Nell'ambito del sistema del GATT '47 prima, e dell'Organizzazione Mondiale del Commercio poi, si definiscono *rounds* i negoziati commerciali periodici a conclusione dei quali vengono stipulati veri e propri accordi internazionali, autonomi rispetto all'Accordo generale, destinati a vincolare solo gli stati che li sottoscrivono.

Ma la decisione del comitato esecutivo del Fondo, di consentire allo Stato parte che verte in condizioni finanziarie critiche di avvalersi dell'assistenza tecnico-finanziaria dello stesso, è subordinata alla messa appunto da parte dello stato richiedente di un preciso pacchetto di riforme strutturali all'interno del quale dovranno essere incanalati gli sforzi e soprattutto le risorse economiche erogate dall'ente nei confronti dello stato beneficiario.

Il programma di politiche e riforme oggetto della condizionalità che presiede alla concessione dell'aiuto, è il frutto di una trattativa tra l'organo esecutivo dell'FMI e una delegazione dello stato richiedente composta generalmente dal Ministro del tesoro e dal Governatore della Banca centrale di questo.

La posizione di contraente debole che inevitabilmente riveste la delegazione dello stato richiedente fa sì che in concreto il regime di condizionalità sia dettato dagli esperti del Comitato esecutivo dell'FMI, che deliberano la concessione degli aiuti finanziari subordinandola all'adozione, da parte del beneficiario, di politiche economiche e riforme istituzionali che di fatto sono delineate dall'*entourage* del Fondo e che sulla carta sono il frutto di una trattativa tra le due compagini.

Inoltre, l'effettiva erogazione delle somme predisposte per l'assistenza, ha luogo in *tranches* successive cadenzate in un arco di tempo fissato nella decisione iniziale, ed avviene solo a fronte di un esito positivo relativamente all'accertamento della progressiva adozione da parte del Paese richiedente del pacchetto di misure concordate con il Comitato in luogo dell'accordo iniziale<sup>56</sup>.

Come avremo modo di analizzare nel paragrafo che segue negli ultimi trent'anni si è assistito ad un progressivo mutamento nelle preferenze delle multinazionali e dei Paesi più sviluppati, sotto il profilo della destinazione finale degli investimenti da effettuare all'estero.

---

<sup>56</sup> Sciso E. (2007).

Contesti come i Paesi dell’Africa Sub-Sahariana, dell’America latina, dell’Asia meridionale hanno fatto registrare tassi di crescita degli investimenti diretti provenienti dall’estero notevoli, ed hanno ormai definitivamente soppiantato il continente europeo e parzialmente quello americano quanto a risultati conseguiti.

Buona parte dei contesti sopracitati hanno però in passato usufruito di agevolazioni o concessioni di aiuti finanziari erogate dalla Banca Mondiale, dal Fondo Monetario Internazionale o più in generale dalle banche regionali di sviluppo<sup>57</sup>. Questo ha fatto sì che nei confronti di queste realtà emergenti è stato imposto un sistema di condizionalità che ha da un lato creato il terreno fertile per investimenti e riforme strutturali, ma dall’altro ha acuito la necessità di instradare tali risorse finanziarie e infrastrutturali in un quadro etico-normativo di riferimento a livello internazionale. Con ciò, lungi dal sostenere in questa sede che i progressi compiuti dalle istituzioni internazionali siano insufficienti a

---

<sup>57</sup> Negli ultimi anni si è assistito ad un intensificazione delle critiche rivolte nei confronti dell’operato del Fondo. Le crisi hanno dimostrato che il modello standard della stabilità dei tassi di cambio, elaborato dal Fondo, ha fallito. Significativo al riguardo il rapporto pubblicato nel luglio del 2004 dall’IEIO (*Independent Evaluation Office*, organo composto da personale altamente qualificato esterno al Fondo, investito della facoltà di svolgere un controllo sistematico sull’attività posta in essere dal Fondo stesso) che ha valutato criticamente l’efficacia dell’assistenza finanziaria fornita alla Repubblica argentina nel periodo compreso tra il 1991 e il 2001. L’organizzazione aveva concesso all’Argentina l’accesso alle proprie risorse finanziarie, subordinandolo attraverso il consueto meccanismo delle condizionalità all’attuazione di incisive riforme strutturali e fiscali. Il FMI aveva avallato la scelta del governo argentino di introdurre un regime di cambio a tasso fisso basato sulla convertibilità del peso argentino con il dollaro con un rapporto di 1 a 1. Secondo il suindicato rapporto dell’IEIO la responsabilità del *default* argentino andrebbe ripartita tra lo stato sudamericano e il Fondo stesso, reo quest’ultimo di aver condiviso una politica monetaria suicida. Un altro elemento che ci porta a ritenere che la fiducia nelle politiche suggerite dal Fondo stia venendo meno da più parti risiede nel fatto che dei tre grandi paesi debitori del Fondo, Argentina, Brasile e Turchia, solo quest’ultima non è ancora definitivamente uscita dalla crisi. Per ragioni diverse, tanto il Brasile quanto l’Argentina hanno potuto restituire *in toto*, ed in anticipo rispetto alle naturali scadenze, il loro debito al Fondo Monetario Internazionale. Così operando hanno ottenuto un duplice vantaggio: quello di non avere più un debito da servire regolarmente, nella quota capitale e negli interessi, e quello di non aver più necessità di ottemperare alle indicazioni del Fondo in termini di scelte di politica economica.

Sciso E. (2007), cit. pag. 71.

garantire l'assenza di pratiche sperequative e predatorie, ci limiteremo nei paragrafi che seguiranno ad un'analisi dei principali codici etici comportamentali emanati per le multinazionali, in particolare soffermandoci sull'adeguatezza dello strumento tecnico prescelto, ovvero l'istituto di *soft-law*. Nell'attuale contesto globalizzato dei mercati economici e finanziari non si può più prescindere dall'adozione di norme internazionali che si innalzino a paladine morali in una cornice che miete dietro di se risvolti alquanto torbidi.

# **CAPITOLO SECONDO**

***I PAESI DEL SUD DEL MONDO QUALE  
META PREFERENZIALE DEGLI  
INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI***

## **2.1 I dati di un 2010 caratterizzato dalle economie in via di sviluppo**

Secondo quanto riportato dal *World Investment Report 2011*, redatto dall'*UNCTAD*, i flussi di investimenti diretti esteri globali, nel 2010, sono cresciuti moderatamente rispetto al 2009, facendo registrare un valore prossimo ai 1.240 miliardi di dollari<sup>58</sup>. Pur manifestando confortanti segni di ripresa, il livello degli investimenti diretti esteri nella loro totalità, presenta valori medi inferiori di circa il 15%, rispetto alla loro media fatta registrare nel periodo storico antecedente alla crisi finanziaria globale, e del 37% inferiore al picco fatto registrare nel 2007.

Gli esperti dell'*UNCTAD* stimano che i flussi d'investimenti diretti esteri torneranno sui loro valori medi già nel corso del 2011, dove è stimato che raggiungano i 1.600 miliardi di dollari, equiparando poi, nel corso del 2013, il loro massimo storico fatto registrare come detto nel 2007<sup>59</sup>.

Ma il 2011 è stato fortemente caratterizzato dai risultati mostrati dai Paesi in via di sviluppo e dalle economie in transizione. Per la prima volta, queste due categorie di economie, hanno attirato più della metà dei flussi d'investimento globali in entrata. Inoltre, i flussi di investimenti diretti esteri in uscita da questi Paesi hanno raggiunto livelli mai fatti registrare prima, e dall'analisi dei dati si evince come siano le economie del sud del mondo a costituire la meta preferita per questi flussi.

Al contrario invece i flussi d'investimento indirizzati verso i Paesi sviluppati hanno continuato inesorabilmente nel loro declino.

---

<sup>58</sup> UNCTAD (2011).

<sup>59</sup> *Ibidem*

Tra le aree che hanno marcato un risultato notevole si è distinta la zona del sud-est asiatico e i Paesi in via di sviluppo latino-americani.<sup>60</sup>

La produzione internazionale sta attraversando una fase di espansione, testimoniata dall'aumento dei posti di lavoro correlati al commercio estero, ma soprattutto dal proliferare di affiliate e sussidiarie, delle multinazionali, nelle economie emergenti.

In particolar modo, il contributo fornito dalle multinazionali sembra meritevole di attenzione;

La produzione delle società multinazionali, a livello mondiale, ha generato un valore aggiunto di 16.000 miliardi di dollari nel 2010, equivalenti a circa un quarto del PIL globale. Le affiliate all'estero di queste società, hanno contribuito in misura superiore al 10% al prodotto interno lordo globale, e costituiscono un terzo delle esportazioni mondiali. Le multinazionali di proprietà statale, in particolare, costituiscono una risorsa molto importante nella generazione dei flussi di capitale verso l'estero. Se ne contano almeno 650, con 8500 affiliate estere sparse su tutto il globo terrestre. Anche se rappresentano meno dell'1% delle multinazionali esistenti, i loro investimenti in uscita hanno rappresentato l'11% dei flussi di investimenti esteri globali nel 2010.

Al centro di questo scenario globale si collocano le economie dei Paesi in via di sviluppo, non solo come recettori di investimenti diretti esteri ma altresì come investitori rivolti verso l'esterno.

Le preferenze delle multinazionali sono orientate in maniera sempre più marcata verso una produzione localizzata in queste aree. Nel 2010 la metà dei *top 20* Paesi ospiti di investimenti diretti esteri era rappresentata da economie in via di sviluppo ed economie in

---

<sup>60</sup> *Ibidem*

transizione. Ma a sorprendere non è tanto la *performance* relativa ai flussi in entrata, ma bensì quella relativa ai flussi in uscita da queste aree.

Gli investimenti diretti esteri, in uscita da questi Paesi, hanno fatto segnare per il 2010 una crescita del 21%. Oggi essi rappresentano il 29% dei flussi globali in uscita.

## **2.2 La crescita degli investimenti diretti esteri nel Sud del mondo**

Il fenomeno *de quo* assume delle proporzioni macroscopiche se lo si analizza attraverso quella lente d'ingrandimento che è costituita dall'economia mondiale. Lo studio dei dati relativi ai flussi del commercio internazionale ci fornisce chiare indicazioni circa il passaggio ormai avvenuto da una pluralità di economie nazionali ad un'unica economia mondiale, fortemente ancorata a principi neo-liberisti.

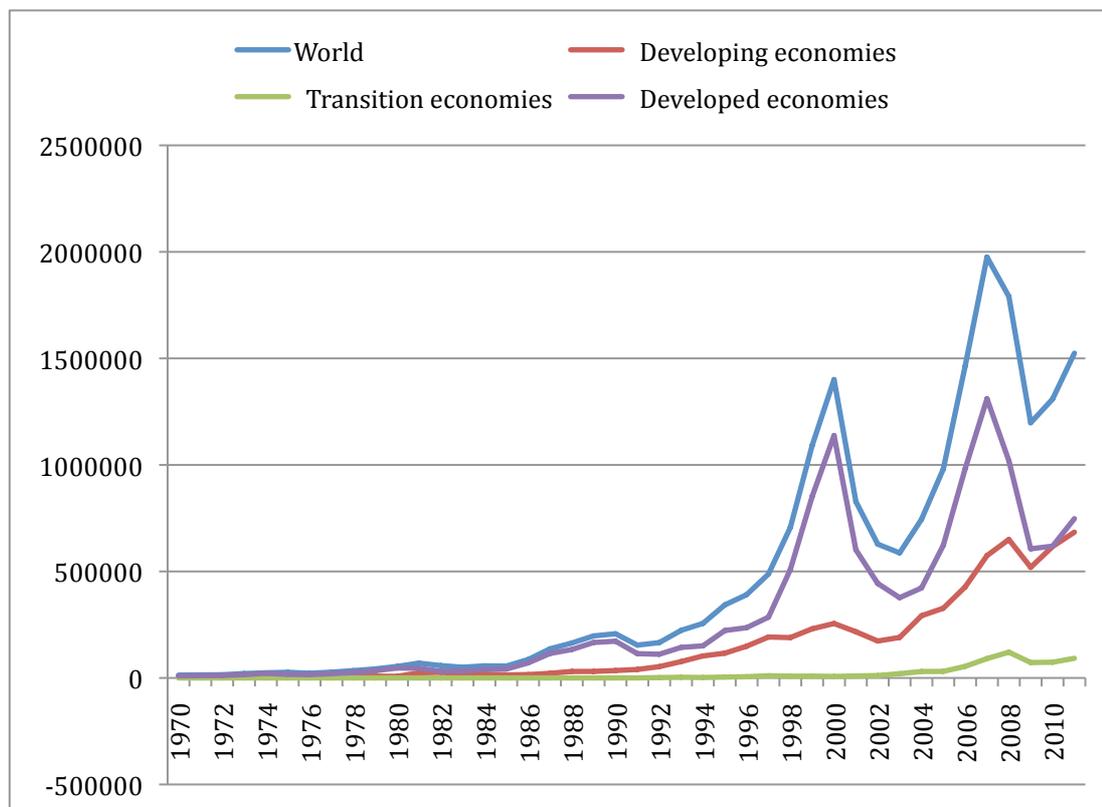
Protagoniste della globalizzazione economica sono in particolare, come sottolineato più volte dagli esperti dell'UNCTAD<sup>61</sup>, le Imprese Multinazionali (IMN); secondo una stima della *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) circa la metà delle prime cento potenze economiche mondiali è costituito proprio da tale tipo di imprese<sup>62</sup>. Da ciò si comprende il motivo per cui in seno a diverse organizzazioni internazionali, in particolare le Nazioni Unite, si sia cercato per lungo tempo di regolamentare l'esercizio della loro influenza economica.

---

<sup>61</sup> UNCTAD (2011).

<sup>62</sup> Migani C. & Peroni G. (2010).

Figura 1 - Flusso degli investimenti diretti esteri in entrata per cinque gruppi di Paesi.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Il ruolo giocato nell'economia globale dalle compagnie multinazionali lo si può comprendere a fondo, se lo si analizza attraverso lo studio dei dati relativi ai flussi di investimenti diretti esteri, negli ultimi trent'anni.

I grafici che seguiranno, costituiscono un approfondimento rispetto a quanto già riportato, in sede di analisi del *trend* economico globale, nel paragrafo precedente.

La figura 1, sopra riportata, fotografa perfettamente quanto detto in precedenza. Il grafico mostra l'andamento manifestato dagli investimenti diretti esteri in entrata nell'intervallo temporale 1980-2010; abbiamo volutamente scelto di sottoporre ad analisi di comparazione i dati fatti registrare da 4 gruppi distinti di Paesi: le economie sviluppate, le economie in fase di sviluppo, le economie in transizione e i Paesi più poveri.

Il grafico in esame mostra che dal 2007 in poi i flussi di investimenti diretti esteri in entrata nelle economie in via di sviluppo, e nei Paesi industrializzati, si sono attestati su valori simili.

Come si evince dal grafico i dati raccolti presentano un trend in costante crescita per tutti i contesti esaminati, eccezion fatta per il 2008 dove la crisi dei *subprime*<sup>63</sup> statunitensi ha poi contagiato tutte le economie. Per cui di fronte all'elevato numero di investimenti in entrata e in uscita raggiunto, e alla molteplicità ed estensione delle aree in cui si trovano ad operare le imprese, appare dunque, ardua l'adozione di sistemi di controllo che garantiscano una gestione trasparente e corretta di ogni transazione commerciale o finanziaria<sup>64</sup>.

**Tabella 1 - Crescita media dei flussi di investimenti diretti esteri in entrata dal 1980.**

<b>Economie:</b>	<b>Crescita media degli Ide in entrata, per gruppi di Paesi, dal 1980 ad oggi:</b>
Developing Economies Africa	<b>24,59%</b>
Developing Economies America	<b>17,79%</b>
Developing Economies Asia	<b>86,24%</b>
Developing Economies Oceania	<b>23,24%</b>

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

La tabella sopra riportata presenta il dato relativo alla crescita media degli investimenti diretti esteri in entrata negli ultimi 30 anni. Il campione analizzato è costituito dalle economie in via di sviluppo dei diversi continenti. Anche qui il dato è sorprendente: estromettendo per

<sup>63</sup> La crisi dei *subprime*, è una crisi finanziaria scoppiata alla fine del 2006 negli Stati Uniti e che ha dispiegato i suoi effetti sull'economia mondiale, in particolar modo nei paesi sviluppati. Viene considerata da molti, la crisi economica peggiore dai tempi della grande depressione. Nell'aprile 2009, il Fondo Monetario Internazionale ha stimato in 4.100 miliardi di dollari americani, il totale delle perdite che le banche e altre istituzioni finanziarie hanno subito a causa di questa crisi.

<sup>64</sup> Borgia F. (2010).

il momento dal campo d'analisi il contesto asiatico, il quale fa registrare una crescita media dei flussi pari all'86,24%, ad oggi possiamo senza dubbio affermare che il tasso di crescita medio si sia attestato su valori pressoché equivalenti. La cosa sorprendente risiede nell'appurare che le *performance* migliori siano state fornite dall'area africana e dai Paesi dell'Oceania, i quali rispettivamente si attestano sul 24,59% e sul 23,24%. Il gap non solo è stato pienamente colmato, ma ad oggi queste aree costituiscono la meta privilegiata degli investimenti delle grandi *corporate* internazionali.

Tabella 2 - Crescita media degli investimenti diretti esteri dal 1980 al 1990.

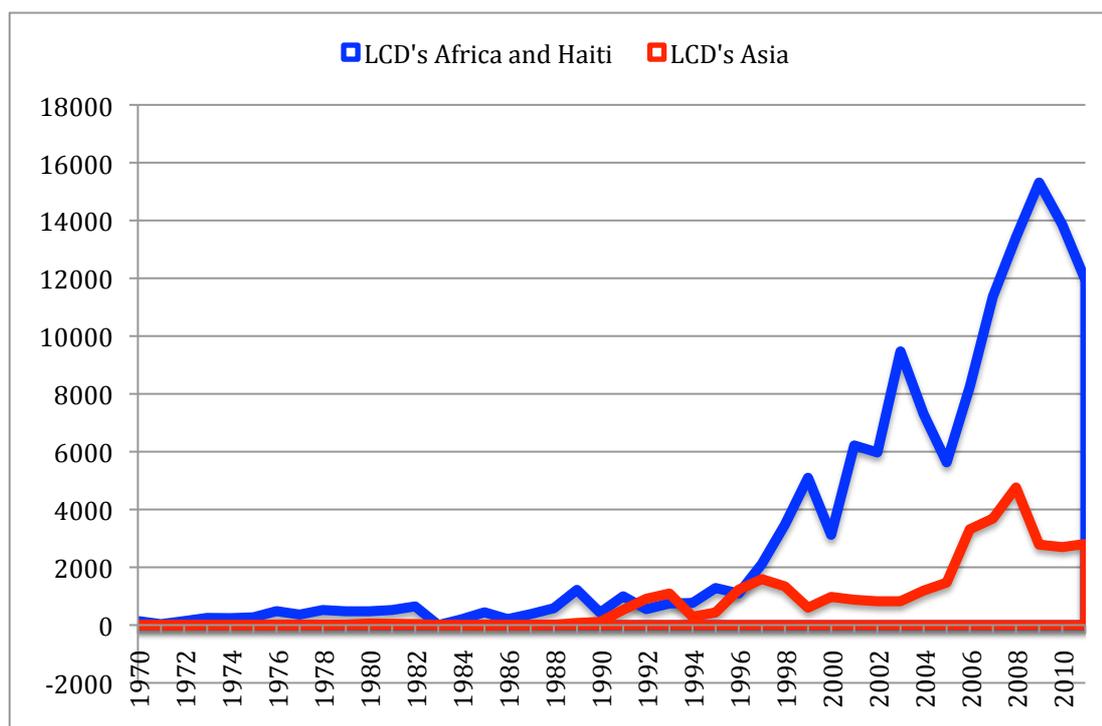
<b>Economie:</b>	<b>Crescita media dei flussi di Ide in entrata, per gruppi di Paesi, dal 1980 al 1990:</b>
Developing Economies Africa	<b>36,99%</b>
Developing Economies America	<b>10,09%</b>
Developing Economies Asia	<b>218,63%</b>
Developing Economies Oceania	<b>23,24%</b>

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Se si confrontano i dati riportati nella tabella 1 con i dati presenti nella tabella relativa al tasso medio di crescita degli investimenti diretti esteri in entrata (tabella 2), concentrati nell'intervallo temporale 1980-1990, si evince come la situazione, nell'arco di poco più di un decennio, non abbia subito cambiamenti radicali. Non possiamo esimerci dal menzionare lo *score* fatto registrare dalle economie asiatiche; la crescita media degli investimenti diretti esteri in queste aree, nel periodo considerato, è stata del 218,63%. Appare utile tuttavia sottolineare che, il dato relativo ai Paesi asiatici sia frutto principalmente dello straordinario contributo fornito dal Giappone, dalla Cina, dalla Corea del Sud, contesti quest'ultimi che, nonostante la forte crescita economica sperimentata tra il 1980 e il 1990, continuavano ad autodefinirsi Paesi in via di sviluppo.

Le economie africane si attestavano su valori prossimi al 37% di crescita media nel periodo storico oggetto d'indagine, e l'area americana presentava dati prossimi al 10%, ovvero un capacità di attrarre investitori esteri nettamente inferiore rispetto al contesto oceanico e africano.

Figura 2 - Grafico dei flussi di investimenti diretti esteri approdati nei Paesi LCD di Africa/Haiti e Asia.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

La figura 2 mostra invece la crescita fatta registrare dai *Least Developed Countries (LCD)* negli ultimi 30 anni. I Paesi sono stati raggruppati per macro aree, per cui la linea rossa evidenzia il trend relativo agli *LCD* asiatici, mentre la traccia azzurra riporta l'andamento relativo ai Paesi compresi nell'area africana e di Haiti. Il grafico è eloquente, dai primi anni '90 ad oggi si è assistito ad una crescita costante e vertiginosa degli investimenti localizzati nei Paesi più poveri della regione africana, mentre l'equivalente area asiatica apparsa riluttante ad intraprendere un sentiero di crescita stabile sino al 2002,

oggi fa registrare un sensibile miglioramento. Tutto ciò è visibile attraverso l'analisi dei dati contenuti nella tabella 3. In essa è riportato il tasso di crescita annuale degli investimenti diretti esteri fatto registrare dai Paesi oggetto d'indagine, nell'arco temporale compreso tra il 1997 e il 2005, che dall'analisi dei dati in nostro possesso<sup>65</sup> risultano essere le stagioni nelle quali i Paesi *de quo* intensificarono la loro capacità di attrarre flussi di capitali esteri. Tra il 1998 e il 2002 il contesto asiatico fa registrare dati record, con un incremento costante dei flussi di capitale in entrata. In particolare, il 1998 e il 1999 fanno segnare una variazione rispetto all'anno precedente, rispettivamente, del 181,86% e del 483,67%.

L'area che comprende il continente africano e Haiti non è da meno, nel periodo storico considerato, fa registrare una crescita media dei flussi di investimenti provenienti dall'estero pari al 30,40%<sup>66</sup>.

Le *performance* economiche raggiunte anche dai Paesi meno sviluppati, alimentano ulteriormente il dibattito accademico circa l'efficacia degli strumenti di *soft law* nel regolamentare il comportamento degli investitori stranieri, e nel riuscire ad incanalare i flussi di capitale provenienti dall'estero in politiche redistributive del reddito prodotto. Probabilmente tutto ciò richiederà l'ausilio delle Organizzazioni Internazionali, le quali, saranno chiamate nel prossimo futuro a concentrare i loro sforzi in queste aree del globo, cercando tramite il loro operato di affiancare, ai confortanti risultati economici conseguiti, anche ottimi risultati sotto il profilo della qualità della vita. Sfida quest'ultima che appare attualmente molto ardua.

---

<sup>65</sup> UNCTAD (2011).

<sup>66</sup> *Ibidem*

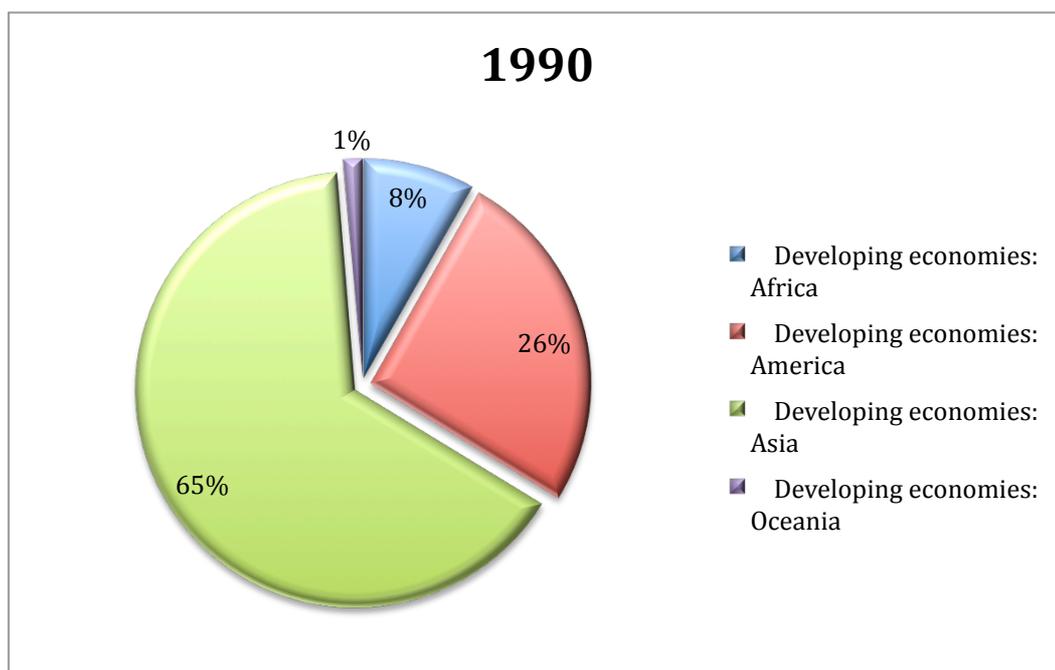
**Tabella 3 - Tasso di crescita dei flussi degli investimenti diretti esteri in entrata, 1987 - 1995.**

<b>Year</b>	<b>LCD's Asia</b>	<b>LCD'S Africa and Haiti</b>
1997	-51,29%	84,33%
1998	181,86%	52,87%
1999	483,67%	109,02%
2000	49,25%	-64,88%
2001	376,15%	131,26%
2002	72,56%	-44,74%
2003	19,83%	35,51%
2004	-73,44%	2,62%
2005	50,88%	67,65%

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

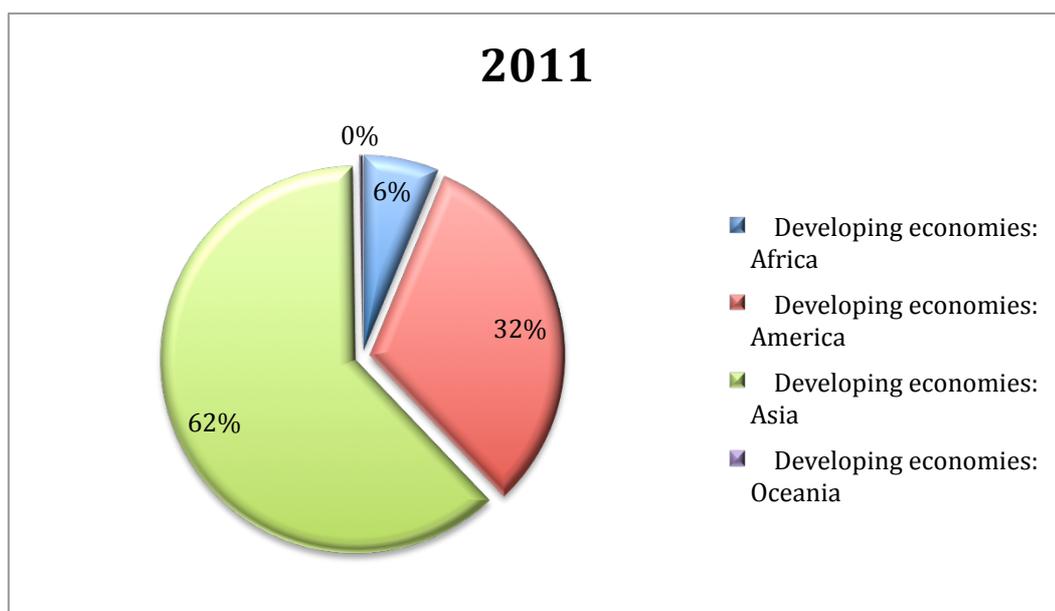
Le figure 3 e 4 mostrano una fotografia del flusso di investimenti diretti esteri in entrata nelle economie in via di sviluppo rispettivamente nel 1990 e nel 2011. Come si può notare la ripartizione delle quote non è essenzialmente cambiata, il ruolo leader è sempre rivestito dal contesto asiatico; naturalmente, a mutare drasticamente, è stata la mole di investimenti che hanno per destinazione finale questi contesti, passando dai 34,853 miliardi di dollari del 1990 ai quasi 700 del 2011.

**Figura 3 - Composizione del flusso degli investimenti diretti esteri verso i Paesi in via di sviluppo nel 1990.**



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

**Figura 4 - Composizione del flusso degli investimenti diretti esteri verso i Paesi in via di sviluppo nel 2011.**



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

La tabella 4, sotto riportata, presenta dei dati interessanti, che consentono ancora una volta di comprendere la dimensione del fenomeno oggetto d'indagine.

Analizzando la crescita dei flussi di investimenti diretti esteri, effettuata sottoponendo a comparazione due anni base, il 1990 e il 2011, ci accorgiamo come in questo arco temporale il tasso di crescita più elevato sia stato fatto registrare dalle economie in transizione, seguite a ruota dai Paesi in via di sviluppo. A fronte di una crescita globale degli investimenti all'estero del 634% circa, nel periodo preso in esame, le economie in transizione fanno registrare un tasso di crescita pari al 122.000% circa, ovvero un ammontare di investimenti in entrata quasi di 1000 superiore rispetto al dato offerto nel 1990. E' utile però sottolineare come i dati relativi alle economie in transizione siano sì veritieri, ma vadano interpretati tenendo presente che tale categoria di Paesi è stata istituita dagli esperti della Conferenza sul Commercio e lo Sviluppo negli ultimi 20-25 anni, per cui le serie storiche dei dati raccolti dall' *UNCTAD* in riferimento a questa macroarea iniziano a decorrere soltanto dal 1987, e ciò inficia parzialmente l'indagine relativa a questa classe di economie.

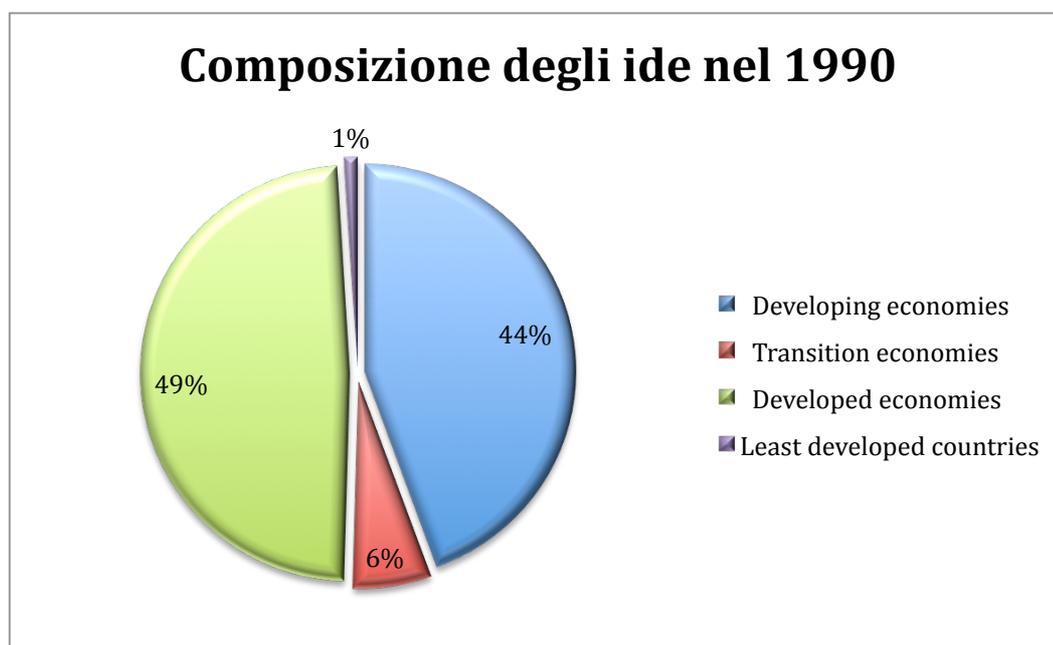
Diversamente il dato meritevole di un'attenta riflessione, e che riesce a conferire una parziale scientificità a quanto sin'ora sostenuto, è quello relativo ai Paesi in via di sviluppo. All'interno di questa categoria di economie si è passati da un flusso di investimenti diretti esteri pari a 34 miliardi di dollari circa nel 1990, ai quasi 685 miliardi nel 2011, con un tasso di crescita prossimo al 1860%, che tradotto in numeri significa che in queste aree negli ultimi 20 anni la capacità di attrarre Ide in entrata ha seguito un sentiero di crescita senza precedenti.

Tabella 4 - Analisi per macroaree della variazione degli investimenti diretti esteri in entrata, tra il 1990 e il 2011. Dati espressi in milioni di dollari.

Year	1990	2011	%
World	207455,0192 \$	1524422,194 \$	634,82%
Developed economies	172526,3376 \$	747860,0232 \$	333,48%
Transition economies	75,200003 \$	92162,88769 \$	122457,03%
Developing economies	34853,48163 \$	684399,2826 \$	1863,65%%

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Figura 5 - Composizione dei flussi di ide in entrata nel 1990.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Figura 6 - Composizione dei flussi di investimenti diretti esteri in entrata nel 2011.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Alla luce dei dati forniti appare chiaro come ogni analisi scientifica, relativa ai risultati economici fatti registrare da un singolo Paese in via di sviluppo particolarmente dotato di risorse naturali, debba essere effettuata tenendo sempre ben presenti le problematiche che lo stesso incontra nel momento in cui si apre al commercio internazionale. L'analisi delle condizioni in base alle quali questi contesti si affacciano alla negoziazione mondiale e allo scambio di merci non può prescindere da una chiave di lettura che abbia quale punto cardine le principali fonti "quasi-normative" della responsabilità sociale d'impresa. Solo attraverso l'approfondimento dei principi sui quali si ergono le linee guida per le multinazionali, e più in generale i codici redatti al fine di regolamentare la delocalizzazione dell'attività produttiva di questi colossi dell'economia mondiale, si riuscirà a conferire al lettore gli strumenti per interpretare e comprendere l'approfondimento che sarà oggetto della seconda parte di questo lavoro.

A tal fine, sembra necessaria più che un'illustrazione critica degli strumenti di *soft law* predisposti dai principali organismi internazionali, l'assunzione di un sistema di valori di riferimento.

D'altronde l'attuale crisi economica che la nostra generazione sta sopportando rappresenta un esempio lampante di come non sia più possibile operare sui mercati internazionale attraverso pratiche predatorie e speculative, in assenza di un quadro etico-normativo di riferimento che sia in grado di fare da cornice all'attività posta in essere dai singoli operatori economici.

# **CAPITOLO TERZO**

## ***LE FONTI DELLA RESPONSABILITÀ SOCIALE D'IMPRESA***

### 3.1 Il ruolo della soft law

Gli strumenti “metagiuridici” adottati dalle organizzazioni internazionali in materia di diffusione, promozione e salvaguardia dei valori che costituiscono il nucleo fondamentale della responsabilità sociale d’impresa ruotano essenzialmente intorno a due concetti chiave: la nozione di *soft law* che si contrappone al ben più noto concetto di *hard law*, e l’idea di adesione volontaria.

Codici etici comportamentali redatti da organizzazioni internazionali a vocazione tendenzialmente universale, linee guida, raccomandazioni provenienti da apparati governativi nazionali o transnazionali, sono tutti strumenti tipici della RSI, ma al tempo stesso sono tutti istituti giuridici riconducibili all’alveo della *soft law*. L’elemento che connota tale tipologia di strumenti, che abbiamo giustappunto definito metagiuridica, è costituito dalla spontanea adesione del destinatario dello strumento al contenuto dello stesso, la conformazione del destinatario del precetto, al comportamento raccomandato dallo strumento, ha luogo in un contesto normativo privo dell’elemento coercitivo. Il comportamento raccomandato non viene imposto attraverso la previsione di pene e sanzioni che fungano da deterrenti a tutte quelle manifestazioni di volontà che siano in violazione o in contrasto con le norme contenute nel dispositivo, il comportamento è semplicemente auspicabile, desiderabile, ci si aspetta che l’impresa responsabile agisca in ossequio a tali precetti.

“Parte della dottrina ha rilevato come una regolamentazione adeguata dell’attività globale delle imprese transnazionali non possa che essere fissata attraverso una convenzione multilaterale a vocazione universale, sottolineando come ultimo fallimento in tale senso quello della mancata adozione delle “*Norms*” del 2003”<sup>67</sup>. Come

---

<sup>67</sup> Borgia F. (2010).

avremo modo di approfondire nei paragrafi seguenti, l'intento della sottocommissione delle Nazioni Unite nel momento in cui prese corpo il progetto relativo alle "*Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights*" era quello di codificare degli *standards* comportamentali per le multinazionali, suscettibili di essere imposti alle imprese transnazionali stesse attraverso la previsione di appositi meccanismi di controllo e attuazione.

E' stato autorevolmente sottolineato in dottrina come nonostante il carattere innovativo delle *Norms*, sembra prevalere sul piano internazionale la tendenza a privilegiare il c.d. approccio volontaristico<sup>68</sup>.

La predilezione per l'approccio volontaristico a discapito del classico strumento di *hard law* nel delineare la portata e la disciplina dei codici comportamentali può assumere diverse interpretazioni, a seconda della chiave di lettura che si intende adottare. In primo luogo appare superfluo sottolineare come in materia la mancata adozione di strumenti di *hard law* sia il sintomo di una congenita difficoltà nel raggiungere un consenso generalizzato; in secondo luogo emerge una volontà reale delle organizzazioni intergovernative che si esterna attraverso la costante ricerca e adozione di nuovi strumenti di gestione delle problematiche globali attuali. Ma la proliferazione di questi strumenti di natura non giuridica e ad effetto non vincolante non trova risposta solo ed esclusivamente nel mancato raggiungimento di un consenso unanime tra i diversi *partner* internazionali, piuttosto risponde invece ad una chiara scelta di natura politica perpetrata dalle stesse organizzazioni internazionali che disciplinano la materia. I codici e le

---

<sup>68</sup> Sciso E. (2007).

linee guida che costituiscono generalmente l'idealtipo più diffuso di *soft law*, pur non comportando l'assunzione di obblighi giuridici in senso stretto, rappresentano una tipologia di strumento regolamentare più flessibile che consente uno spazio d'intervento più ampio e penetrante, ma soprattutto che non necessita del consenso unanime dei soggetti di un'organizzazione intergovernativa.

Se a queste valutazioni sopra riportate si aggiunge l'inadeguatezza insita nelle fonti giuridiche tradizionali nel disciplinare fenomeni storici nuovi come la globalizzazione dei mercati e la seguente delocalizzazione dell'attività imprenditoriale in contesti connotati da paletti normativi molto elastici, ecco spiegato il favore pressoché generalizzato per lo strumento di *soft law* a detrimento di quello tradizionale.

I fenomeni storici in questione hanno scombuscolato la scala gerarchica dei valori suscettibili di una tutela internazionale più adeguata ed effettiva; hanno prodotto dei cambiamenti radicali nel modo di pensare l'attività economica; giacché anche la legislazione previgente è apparsa carente, inidonea a tutelare valori ed ideali sconosciuti ai più che pensavano e concepivano l'attività economica solo nei termini del profitto e del *surplus* da realizzare ad ogni costo alla chiusura di ogni esercizio. Lo svolgimento di attività di natura economica, imprenditoriale e commerciale è profondamente mutato e ciò ha posto forti limiti a l'utilizzo della fonte formale di produzione normativa per disciplinare l'intera materia della responsabilità internazionale delle imprese, per cui il ricorso allo strumento di natura "metagiuridica" è sì frutto di una scelta politica delle organizzazioni internazionali, ma va anche concepito come una risposta delle istituzioni alle difficoltà incontrate nel tentativo di regolamentare l'intero settore, con fonti di diritto coercitive.

Autorevoli interpreti hanno rilevato come "la necessità di regolamentazione che sottende l'utilizzo di queste "fonti"

strutturalmente alternative a quelle tradizionali, appare sostanzialmente identica agli auspicati strumenti di *hard law*<sup>69</sup>. Non appare per tanto errato sostenere che l'interesse legittimo meritevole di tutela alla base della produzione normativa in materia, che sia essa metagiuridica o tradizionale, sia essenzialmente il medesimo, con l'unica differenza che mentre nel primo caso il comportamento viene suggerito nel secondo caso viene coercitivamente imposto.

Il quadro normativo appena delineato va sempre pensato alla luce di un contesto nel quale non si può prescindere dalla mediazione dell'apparato statale per l'implementazione del codice etico o delle *guidelines*.

Gli strumenti di cui si serve il diritto internazionale, quali consuetudini, trattati, accordi, raccomandazioni sono come è noto suscettibili di generare diritti e obblighi solo in capo agli stati parte, in quanto solo quest'ultimi sono soggetti al diritto internazionale; gli stati parte poi, una volta recepita la manifestazione di volontà dell'organizzazione, la irradieranno nei confronti delle imprese nazionali.

“In teoria generale del diritto, per *soft law* si intende qualsiasi strumento meta-giuridico, non inquadrabile in una precisa categoria tecnico giuridica, ma avente la stessa struttura logica delle norme giuridiche vincolanti<sup>70</sup>.” Partendo da questa definizione, sulla quale abbiamo riscontrato in dottrina un consenso diffuso, il comportamento che ricade nel campo di applicazione dello strumento di *soft law* non diviene giuridicamente rilevante, in quanto il soggetto che ha emanato la norma non ha il potere di imporre regole di condotta vincolanti, ma semplicemente esso viene raccomandato, e tale raccomandazione ha

---

<sup>69</sup> Borgia F. (2010).

<sup>70</sup> *Ibidem*

luogo in corrispondenza di circostanze di fatto predefinite dal codice etico stesso, in virtù come detto di una struttura logica analoga a quella delle norme tradizionali. Il tutto poi si traduce nell'adozione di una condotta ben precisa e virtuosa. Questo *modus agendi* auspicabile, che come abbiamo più volte sottolineato non è figlio di un obbligo giuridico, trova la sua fonte in precetti doverosi dal punto di vista morale, sociale, etico o politico, senza che la mancata adesione da parte dei destinatari generi l'obbligo di far seguire una sanzione.

Ma come avremo modo di vedere, in particolare nel momento in cui si analizzeranno le *guidelines* dell'OCSE, l'elemento della sanzione che genera l'obbligazione giuridica vincolante nei confronti del destinatario e che connota lo strumento di *hard law*, non comporta una differenza essenziale in termini di osservazione della condotta imposta rispetto allo strumento di *soft law*. Il ruolo giocato dalla sanzione nel campo delle fonti di produzione normativa tradizionale è assolto con parziale successo dai meccanismi di *follow up* previsti da tutte le istituzioni sovranazionali che hanno preso parte attivamente alla produzione delle norme della RSI.

Il problema che mi preme qui sollevare, relativamente all'efficacia degli strumenti di *soft law*, è quello che riguarda il delicato tema dell'efficacia di una norma così strutturata, ovvero priva del carattere dell'obbligatorietà.

Come osservato precedentemente l'efficacia di un precetto giuridico, indipendentemente dal fatto che si tratti o meno di fonte formale o norma imperativa, è direttamente proporzionale al grado di osservanza prestato dai suoi destinatari nei confronti dello stesso.

Secondo parte della dottrina invece, l'efficacia di una norma dipenderebbe dalla presenza nell'ordinamento *de quo* di un meccanismo di esecuzione forzata del contenuto prescrittivo della norma. Stante al principio in base al quale nel diritto internazionale tale meccanismo verrebbe attuato attraverso l'azione posta in essere dagli

stessi stati in quanto soggetti di diritto internazionale; ne segue che, “il carattere vincolante delle norme internazionali sarebbe assicurato dall’essere gli ordinamenti nazionali gli stati di diritto: di fronte alle norme poste da un trattato compiutamente eseguito dallo stato, il potere giudiziario avrebbe quindi il dovere di applicare le norme dell’atto internazionale al di là delle convenienze e delle direttive del potere politico”<sup>71</sup>.

A questo autorevole parere si potrebbe obiettare che pur assumendo l’impostazione in base alla quale la reale garanzia di effettività di una norma di *soft law* nel diritto internazionale sia l’esser il soggetto internazionale che recepisce il precetto in prima istanza uno stato di diritto, sussiste una penuria di strumenti giuridici che conferirebbero un dispositivo valido alle istituzioni internazionali mediante il quale imporre l’esecuzione forzata di accordi precedentemente siglati da uno stato di diritto in tutti quei casi nei quali quest’ultimo tergiversa nell’adempimento. Per cui in tutti i casi nei quali uno stato parte viene meno agli obblighi assunti, suggellati da un accordo o un trattato internazionale, “la Comunità internazionale, non sembra sempre avere gli strumenti giuridici adeguati per pretendere che lo stato tenga fede agli impegni presi, così come di fronte ad un’obbligazione di *facere* l’inadempienza statale appare difficilmente sanzionabile”<sup>72</sup>.

In dottrina però vi è un’altra corrente di pensiero che riconduce il rispetto del contenuto prescrittivo di una norma principalmente al grado di osservanza spontaneo della stessa: nel delineare il grado di efficacia di un disposto normativo giuoca un ruolo fondamentale il destinatario del medesimo e la manifestazione di volontà di

---

<sup>71</sup> Conforti B. (2002), *Diritto internazionale*, Napoli: Editoriale Scientifica, cit. pag. 302.

<sup>72</sup> Borgia F. (2010).

quest'ultimo tesa a conformare il suo comportamento a quello prescritto dal dettato normativo; il grado di osservanza spontaneo delle leggi, come abbiamo in precedenza evidenziato, "sarebbe direttamente proporzionale al grado di somiglianza tra il contenuto prescrittivo della norma e il sistema di valori condivisi dalla base sociale"<sup>73</sup>.

Ma l'operatività di tale presupposto varrà tanto per la fonte di *hard law* quanto per quella di *soft law*; ne segue che il concreto rispetto delle normative suggerite mediante lo strumento di *soft law* sarà più effettivo in corrispondenza di quella tipologia di destinatario che ne condivide i valori sociali, etici o economici in esse contenuti. Ragion per cui si può affermare che nell'efficacia delle fonti della RSI, la discrezionalità del destinatario del comportamento raccomandato giuoca un ruolo di primaria importanza.

Allo stato attuale delle cose, il comportamento raccomandato dalle organizzazioni intergovernative ha sì quale ultimo destinatario l'impresa, ma il *modus agendi* suggerito perviene a quest'ultima mediante il filtro costituito dallo stato di diritto di appartenenza; ragion per cui l'efficacia dello strumento metagiuridico inevitabilmente si fonda su due diversi presupposti inalienabili: una piena condivisione di valori tra l'impresa multinazionale e il contesto statale di appartenenza, e non solo, ma anche tra l'impresa multinazionale e il Paese ospite dell'investimento estero.

Un'analisi completa dell'efficacia reale degli strumenti riconducibili alla tipologia di *soft law* non può esimersi dall'approfondire le tematiche relative al ruolo giocato dalle organizzazioni della società civile e dai consumatori in senso stretto. L'impegno morale contratto dalle multinazionali di conformarsi volontariamente al contenuto prescrittivo dei codici etici viene sempre più pubblicizzato attraverso i principali canali di comunicazione, con il fine ultimo di sfuggire alla

---

<sup>73</sup> Tanzi A. (2003), *Introduzione al diritto internazionale contemporaneo*, Padova: Cedam, cit. pag. 59.

critica spietata dell'opinione pubblica mondiale e di non compromettere la genuinità del prodotto dell'impresa agli occhi di un consumatore che va diventando sempre più critico e sempre più sensibile alle tematiche relative alla tutela ambientale e dei diritti umani<sup>74</sup>.

L'adesione volontaria ai codici etici comportamentali, volendo fare una forzatura, affonda le sue radici in considerazioni differenti, ma senza dubbio una di queste è rappresentata dalla minaccia costituita dall'eventuale boicottaggio del prodotto da parte del consumatore critico. L'eventuale danno d'immagine sarebbe ingente; l'immagine o la reputazione rappresentano, nella realtà attuale degli scambi internazionali, la carta d'identità con la quale l'impresa si presenta al consumatore, un documento che comprova quella condivisione di valori etici e morali di cui abbiamo ampiamente dibattuto in precedenza, e che senza dubbio incidono sulla scelta di un marchio piuttosto che un altro da parte del fruitore finale. Relazionarsi alla clientela globale presentando una certificata e comprovata adesione ai principi e ai valori della RSI rappresenta oggi per le imprese multinazionali una scelta strategica inevitabile.

### **3.2 L'OCSE, un contributo determinante**

Nell'elaborazione degli *standard* di condotta delle multinazionali uno dei contributi più significativi è stato reso dall'OCSE. Le *Guidelines* volte a disciplinare la condotta delle multinazionali fecero la loro prima apparizione nel 1976, sotto forma di allegato alla "Dichiarazione sugli investimenti e le imprese multinazionali", quest'ultima adottata il 21 giugno del 1976. Da un punto di vista strettamente formale le *Guidelines* prodotte dall'OCSE non costituiscono un atto in senso stretto imputabile all'organizzazione, ma bensì sono il frutto di

---

<sup>74</sup> Borgia F. (2010).

specifiche raccomandazioni elaborate nel quadro di un negoziato svolto tra i Paesi membri dell'OCSE<sup>75</sup>.

Il 21 giugno del 1976 l'Organizzazione oltre a promulgare il testo integrale delle linee guida rivolte alle imprese internazionali adottò tre decisioni di carattere obbligatorio che completavano la nuova disciplina tesa a regolare gli investimenti diretti esteri e il commercio internazionale: la prima decisione introduce un meccanismo di controllo rispetto alla corretta applicazione delle *Guidelines*; la seconda impone agli stati membri l'obbligo di notificare all'OCSE le misure ritenute incompatibili con il principio del trattamento nazionale; la terza istituisce un meccanismo di controllo sulle misure adottate dagli stati membri e destinate ad incentivare o disincentivare gli investimenti internazionali<sup>76</sup>.

La prima versione delle *Guidelines* fu fortemente influenzata dalla contrapposizione ideologica e d'interessi tra lo schieramento dei Paesi sviluppati e il fronte costituito dai Paesi in via di sviluppo. Lo *ratio* perseguita dai Paesi OCSE, quantomeno in origine, fu quella di mostrare una certa sensibilità nei confronti delle pratiche poste in essere dalle multinazionali, con il fine ultimo di favorire la rimozione degli ostacoli al commercio internazionale da parte dei Paesi in via di sviluppo. Se l'Organizzazione, avesse esternato la volontà di sanzionare o condannare le prassi predatorie di cui si stavano rendendo autrici una cospicua quantità di *corporate*, avrebbe consentito una maggiore facilità d'ingresso commerciale ai Paesi membri dell'OCSE nei contesti dei PVS, particolarmente dotati di risorse naturali ma privi dei mezzi economici e del *know how* necessari al loro sfruttamento.

---

<sup>75</sup> Sciso E. (2007), Parte II – Cap X.

<sup>76</sup> *Ibidem*

Volendo analizzare il contenuto prescrittivo del comportamento raccomandato in questa prima edizione delle *Guidelines* del 1976, in esse si rinvengono due tipologie di *standard* di condotta: raccomandazioni di carattere generale e *Guidelines* volte a disciplinare specifici settori. Tra le raccomandazioni indirizzate a specifici settori si annoverano inviti a tenere comportamenti virtuosi in materia di finanziamento dell'attività d'impresa, di concorrenza, di trasparenza, in materia fiscale, in materia di occupazione e lavoro. In generale possiamo affermare che l'invito rivolto alle multinazionali ruota intorno ad un principio che viene più volte evocato, ovvero quello di non avvalersi di *standard* normativi più bassi rispetto a quelli vigenti nel Paese di provenienza dell'investimento diretto estero. In ragione di ciò le imprese vengono invitate a non avvalersi di legislazioni in materia di occupazione particolarmente permissive e in violazione delle principali convenzioni in materia; vengono esortate a non giovare di *standard* di tutela ambientale assenti o molto ridotti che consentano all'impresa un risparmio in termini di costi fissi correlati alla dotazione di un depuratore conforme alle recenti legislazioni in materia; viene raccomandato loro di non porre in essere pratiche di corruzione degli ufficiali locali, di non sfruttare il lavoro minorile, di rispettare i diritti dei lavoratori con particolare riferimento ai diritti sindacali; Proprio in materia di lotta alla corruzione l'OCSE ha fornito il contributo più incisivo, mostrando un volontà ferrea nel reprimere l'incresciosa pratica. L'Organizzazione ha predisposto una normativa transnazionale in grado di fungere realmente da deterrente a questa pratica largamente diffusa, che come è stato più volte mostrato inevitabilmente incide negativamente sullo sviluppo del contesto ospite dell'investimento e sulla redistribuzione delle risorse derivanti dall'investimento stesso.

Il contributo dell'OCSE volto a reprimere gli atti di corruzione dei pubblici ufficiali locali non si è esaurito con il documento del 1976,

ma si è arricchito nel corso degli anni attraverso la pubblicazione di importanti documenti. Il 17 dicembre 1997, prendendo a modello un'innovativa legge statunitense, il *Foreign Corrupt Practices Act*<sup>77</sup> del 1977, gli stati membri dell'OCSE hanno firmato la *Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*<sup>78</sup>. Mediante l'entrata in vigore della Convenzione, avvenuta il 15 febbraio 1999, gli Stati firmatari si impegnavano ad adottare nei rispettivi ordinamenti giuridici interni tutte le misure legislative necessarie affinché la pratica *de quo* venisse considerata illecito penale. Nello specifico l'art. 1 della Convenzione<sup>79</sup> considera reato: "il fatto di chi intenzionalmente offra, prometta o dia qualsiasi indebito beneficio pecuniario o di altra, direttamente o per mezzo di intermediari, ad un pubblico ufficiale straniero, per lui o per un terzo, affinché l'ufficiale compia o si astenga dal compiere atti in relazione a doveri d'ufficio, per conseguire o conservare un affare o un altro vantaggio indebito nell'ambito del commercio internazionale".

Il contributo fornito dall'OCSE nella lotta alla corruzione dei pubblici ufficiali è stato senza dubbio importante ma è doveroso sottolineare come sullo stesso argomento si siano concentrati gli sforzi

---

<sup>77</sup> United States Congress (1977), *Foreign Corrupt Practices Act*, 19 dicembre 1977, Washington.

<sup>78</sup> OCSE (1997), *Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*, OECD Anti-Bribery Convention, 21 novembre 1997, Parigi, Internet: <http://www.oecd.org/investment/briberyininternationalbusiness/anti-briberyconvention/38028044.pdf> .

<sup>79</sup> OCSE (1997), *Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*, OECD Anti-Bribery Convention, 21 novembre 1997, Parigi, Articolo 1: "Each Party shall take such measures as may be necessary to establish that it is a criminal offence under its law for any person intentionally to offer, promise or give any undue pecuniary or other advantage, whether directly or through intermediaries, to a foreign public official, for that official or for a third party, in order that the official act or refrain from acting in relation to the performance of official duties, in order to obtain or retain business or other improper advantage in the conduct of international business", Internet: <http://www.oecd.org/investment/briberyininternationalbusiness/anti-briberyconvention/38028044.pdf> .

normativi delle principali organizzazioni intergovernative a vocazione universale. Tra le iniziative più importanti in materia segnaliamo: *l'International Convention against Corruption* dell'Organizzazione degli Stati Americani (OSA) siglata il 29 marzo 1996 ed entrata in vigore il 3 giugno 1997; la *Criminal Law Convention on Corruption* adottata dal Consiglio d'Europa l'8 settembre 1999 ed entrata in vigore il 1 luglio 2002; e la *United Nations Convention against Corruption* varata dall'Assemblea generale delle Nazioni Unite il 23 ottobre 2003 ed entrata ufficialmente in vigore nel dicembre del 2005<sup>80</sup>.

Passando in rassegna il contenuto delle *Guidelines* ci si sofferma sulle misure specifiche volte a ridurre la propensione delle multinazionali a ricorrere a pratiche di elusione fiscale, andando a compromettere il gettito fiscale che il PVS dovrebbe percepire da un investimento diretto estero del quale è destinatario.

Particolare cura è stata dedicata alla stesura delle raccomandazioni in materia di tutela della concorrenza; a garanzia di quest'ultima le *Guidelines* condannano comportamenti riconducibili all'abuso di posizione dominante sul mercato, pratiche correlate ad abusi anticoncorrenziali nel campo dei diritti di proprietà intellettuale, e condotte volte al prender parte a qualsiasi forma di intesa anticoncorrenziale a livello nazionale o internazionale.

In materia di trasparenza la *Guidelines* relativa alla diffusione delle informazioni esorta precise raccomandazioni circa il comportamento da tenere; così le imprese vengono invitate a fornire, compatibilmente con la linea aziendale in materia di riservatezza, un sufficiente insieme di dati sulla struttura, sulle attività e sulle politiche dell'impresa nel suo complesso<sup>81</sup>.

---

<sup>80</sup> Sciso E. (2007).

<sup>81</sup> *Ibidem*

La *Guideline* su scienza e tecnologia contiene un'esplicita raccomandazione di carattere generale rivolta a tutte le imprese multinazionali; anticipando di circa un decennio il dibattito relativo alla circolazione del *know how* e al trasferimento di tecnologia, ed esortando le imprese a contribuire attivamente allo sviluppo ed alla diffusione delle conoscenze tecniche nei contesti nei quali operano.

### **3.3 La revisione delle *Guidelines* dell'OCSE**

Il testo delle *Guidelines* è stato oggetto di periodiche revisioni, tecnicamente note come *Reviews*. Una prima revisione ebbe luogo nel 1979, seguita da quella realizzata nel 1984 ed infine nel 1991. Queste prime tre *Reviews* non portarono sostanziali modifiche al testo originario delle *Guidelines*, tutt'altro, salvo qualche piccola correzione l'impianto iniziale rimase pressoché inalterato. Con la *Reviews* a cui furono sottoposte le *Guidelines* nel 2000 si operò una vera e propria riformulazione degli standard. Le *Guidelines* vengono modellate sulla base dei due obiettivi ritenuti fondamentali: il principio dello sviluppo sostenibile e la tutela incondizionata dei diritti dell'uomo. Per comprendere il cambiamento di prospettive che informa tutta la revisione del 2000 si noti come più volte nel corso della stesura del documento vi sia un espresso richiamo ai principali atti in materia prodotti dal diritto internazionale: La Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo del 1948, la Dichiarazione di Rio su ambiente e sviluppo del 1992, la Dichiarazione di Copenaghen sullo sviluppo sociale del 1995, la Dichiarazione dell' *International Labour Organization* sui principi e diritti fondamentali in materia di lavoro del 1998.

Con la revisione *de quo* l'architettura originaria viene arricchita di elementi innovativi, non vengono più definite un sistema di *Corporate Social Responsibility*, i cui principi cardine sono

l'autoregolamentazione, il volontarismo e la responsabilità "etica", ma bensì un sistema orientato verso la Corporate Social Accountabilty <sup>82</sup>.

Da un punto di vista strettamente tecnico ad un'attenta lettura non può sfuggire la *Guidelines* sulle politiche generali, la quale sul solco tracciato dalle precedenti edizioni ribadisce alle imprese la volontà di condannare condotte volte a trarre benefici dai diversi standard di tutela previsti dalle legislazioni statali ospiti degli investimenti. Ad ogni modo l'intera revisione è tesa a ribadire in più punti i principi della responsabilità sociale d'impresa soffermandosi in particolare nell'incentivazione di politiche e strategie tese a coinvolgere le imprese multinazionali nella realizzazione di un sistema economico internazionale sensibile alle tematiche ambientali e garanzia dei diritti fondamentali dell'uomo<sup>83</sup>. Un altro tema le cui sorti sono particolarmente a cuore all'Organizzazione è quello relativo allo sfruttamento del lavoro minorile. Ribadendo concetti e principi che hanno trovato ampio spazio nella Dichiarazione dell'ILO sui principi e i diritti fondamentali in materia di lavoro del 1998 il testo del 2000, in particolare la "*Guideline on employment and industrial relations*", sottolinea come il contributo dell'impresa stessa divenga fondamentale nel reprimere la deprecabile condotta tesa allo sfruttamento del lavoro minorile e del lavoro forzato.

La Conferenza di Rio su ambiente e sviluppo del 1992 trova un espresso richiamo nella *Guideline* relativa alla salvaguardia ambientale; in essa le multinazionali vengono invitate a valutare attentamente l'impatto ambientale dei loro investimenti e le conseguenze sulla salute delle scelte operate, e le esorta a sviluppare tecniche produttive sempre meno inquinanti.

---

<sup>82</sup> Migani C. & Peroni G. (2010).

<sup>83</sup> Sciso E. (2007).

Importanti novità si registrano anche sul fronte del meccanismo di *follow up* adoperato in sede OCSE.

Il sistema di controllo ad esito non vincolante, predisposto al fine di vegliare sulla corretta applicazione delle *Guidelines* ad opera degli stati membri fa perno sui Punti di contatto nazionali (*National Contact Point*), sull'attività del CIME (*Committee on International Investment and Multinational Enterprises*), dell'*Investment Committee*, del TUAC (*Trade Union Advisory Committee*), e del BIAC (*Business and Industrial Advisory Committee*); per quel che riguarda i Punti di Contatto Nazionali, si tratta di uffici governativi che devono essere istituiti in ciascuno stato OCSE, e sono responsabili per la promozione delle linee guida nel Paese di appartenenza; nel caso poi dovesse emergere una controversia circa l'interpretazione delle stesse Linee-Guida, queste strutture governative sono legittimate a porsi come foro privilegiato nel quale far aver luogo il dibattito tra le parti.

Infatti, quando uno Stato membro dell' OCSE, un'impresa, un'organizzazione di lavoratori, nutrano il fondato timore che un'impresa si sia resa autrice di una violazione delle normative contenute nelle *Guidelines*, godono della facoltà di chiedere un parere consultivo al *Contact Point* dello stato di appartenenza.

Da notare è che, a godere di tale legittimazione ad interpellare il punto di contatto nazionale siano anche le altre parti interessate ("Other parties concerned"), dunque ad esempio anche le Organizzazioni Non Governative qualora rilevino pratiche poco edificanti perpetrate da un'impresa posso richiedere una consultazione al punto di contatto. La legittimazione ad agire non è inficiata dal verificarsi dell'ipotesi in cui la multinazionale ponga in essere le pratiche deprecabili in un Paese non membro dell'OCSE.

Da un punto di vista procedurale bisogna tenere sempre presente che il procedimento ha natura non giudiziale ed è ad esito

non vincolante<sup>84</sup>. A dispetto di un'efficacia puramente raccomandatoria, le *Guidelines* dell'OCSE hanno assunto un ruolo centrale nella promozione dello sviluppo sostenibile, e il conformarsi ad esse ad opera delle multinazionali non solo viene sempre più pubblicizzato per venire incontro alle preferenze di un'opinione pubblica sempre più sensibile a queste tematiche, ma è divenuto a pieno titolo un fattore che accresce la reputazione e la rispettabilità del marchio dell'impresa a livello globale, con risvolti positivi anche sotto il profilo economico.

### **3.4 Il contributo delle Nazioni Unite**

Nel quadro delle Nazioni Unite i primi tentativi volti a dettare un quadro normativo di riferimento entro il quale regolamentare l'operato delle imprese multinazionali si registrano negli anni a cavallo tra il 1970 e il 1980. Così nel 1972 venne varato il progetto elaborato dalla Commissione per le società transnazionali dell'ECOSOC, un progetto che come è facile intuire era fortemente ispirato alle istanze portate avanti dai Paesi in via di sviluppo, e ai principi del Nuovo Ordine Economico Internazionale. Il fulcro del codice *de quo* era costituito dalla volontà di redigere degli standard di condotta in grado di assicurare che il Paese investitore rispettasse gli obiettivi di politica socioeconomica del Paese ospite dell'investimento; proprio le difficoltà sorte tra i diversi schieramenti contrapposti, PVS e Paesi sviluppati, portarono alla rottura delle trattative nel 1992 senza che il progetto abbia mai visto la luce<sup>85</sup>.

Dagli anni '90 in poi l'impegno profuso dalle Nazioni Unite alla promozione di regole di condotta per le imprese multinazionali è stato costante ed essenzialmente sono rintracciabili due differenti approcci:

---

<sup>84</sup> Migani C. & Peroni G. (2010).

<sup>85</sup> Sciso E. (2007), Parte III – Cap XVII.

un primo approccio che potremmo definire classico, ovvero l'implementare politiche che favoriscano la spontanea adesione delle multinazionali agli *standard* di condotta; di contro però si è cercato di redigere dei codici etici di condotta suscettibili nel breve o nel lungo periodo di divenire strumenti giuridici vincolanti, il c.d. *mandatory approach*.

Il *Global Compact* rientra senza dubbio nell'approccio volontaristico. Istituito nel 1999 su iniziativa del Segretario generale delle Nazioni Unite Kofi Annan, il *Global Compact* è assimilabile ad un partenariato, una piattaforma globale, alla quale siedono contestualmente le agenzie delle Nazioni Unite, gli stati, le imprese, le ONG, e il cui fine ultimo è la promozione e la diffusione dei principi di *good governance* all'interno delle politiche aziendali.

E' un'iniziativa alla quale aderiscono oltre 7700 tra imprese e *stakeholders* di oltre 130 Paesi del mondo, è considerata "*The world's largest corporate social responsibility initiative*"<sup>86</sup>.

L'attività dell'organizzazione è finalizzata a che i partecipanti conducano l'attività economica in accordo con la protezione dei diritti umani, dei diritti dei lavoratori e di quelli dell'ambiente, grazie all'adesione a diversi progetti<sup>87</sup>. Le imprese che vi aderiscono si impegnano a tenere una condotta orientata alla promozione e allo sviluppo dei dieci principi fondamentali in tema di diritti umani, diritti dei lavoratori, salvaguardia dell'ambiente e lotta alla corruzione. In particolare per ciò che concerne l'ambiente, i principi 7, 8 e 9

---

<sup>86</sup> UNCHR (2006), "Interim Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises", Human Rights Council, Commission on Human Rights, Internet: <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Reports.aspx>.

<sup>87</sup> Migani C. & Peroni G. (2010).

stabiliscono che “*Business are asked to support a precautionary approach to environmental challenges; undertake initiatives to promote greater environmental responsibility; and encourage the development and diffusion of environmentally friendly technologies*”, riprendendo dunque alcuni dei principi cardine in materia ambientale delineati da Agenda 21 agli inizi degli anni Novanta. Una volta che aderito al *Global Compact*, verte nei confronti dell’impresa l’obbligo di redigere un rapporto annuale che illustri all’organizzazione tutte le iniziative prese per conformare la propria condotta agli *standard* sopra illustrati<sup>88</sup>.

Tra gli elementi più interessanti del *Global Compact* vi è la sua diffusione tramite una settantina di agenzie localizzate, denominate *Local Networks*, in molti Paesi del mondo, sulla scia di quanto già proposto dall’OCSE con i *National Contact Point*.

I *Local Networks*, infatti, hanno lo scopo di radicare i principi del GC in contesti nazionali, linguistici e culturali diversi, pur riferendosi sempre agli organi centrali dell’organizzazione, soprattutto per l’attivazione delle c.d. *Integrity Measures*. Queste ultime rappresentano lo strumento di controllo, su base esclusivamente volontaristica, introdotto solo nell’Agosto 2005, che il Global Compact esercita nei confronti delle imprese partecipanti<sup>89</sup>.

### **3.5 Le Norms e Il Mandatory Approach, un tentativo fallito**

Le “*Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights*”, da ora semplicemente *Norms*, rappresentano una delle sfide più ambiziose che si siano mai intraprese all’interno delle Nazioni Unite, il tentativo di delineare degli *standard* di condotta per le imprese multinazionali che

---

<sup>88</sup> Tra le numerose imprese multinazionali impegnate nel rispetto dei principi enunciati, si ricorda the Coca-Cola Company, la quale l’8 marzo 2006 ha dichiarato la propria adesione al *Global Compact*.

<sup>89</sup> Migani C. & Peroni G. (2010), pag. 29 cit.

potessero levarsi a strumenti giuridici vincolanti, imponendosi quindi non più come un semplice comportamento raccomandato ma bensì alla stregua di un precetto normativo obbligatorio. Il progetto era senza dubbio ambizioso, il gruppo di lavoro composto dai 5 membri<sup>90</sup> scelti dalla Sottocommissione per la promozione e la tutela dei diritti dell'uomo delle Nazioni Unite aveva scelto di percorrere un sentiero angusto, irto di complicazioni, principalmente legate al distacco del classico strumento di *soft law* e all'adozione del c.d. *mandatory approach*.

La scelta di rendere gli *standard* di condotta degli strumenti giuridici vincolanti pone come conseguenza diretta il problema di delineare un efficace regime sanzionatorio e un monitoraggio costante riguardo all'osservanza dei precetti in ivi contenuti. Il progetto prese corpo il 20 agosto 1998 ma nel marzo del 2004, a lavori di stesura pressoché ultimati, la Commissione dei diritti dell'uomo composta dai rappresentanti degli stati, con una raccomandazione approvata per *consensus* sottolineò il carattere non vincolante delle *Norms*<sup>91</sup>, e precisò di non sentirsi investita dell'onere di dover svolgere funzioni di controllo relativamente all'applicazione delle stesse. Per cui il progetto innovativo volto a far nascere uno strumento giuridico vincolante venne presto accantonato, lasciando spazio ad un'interpretazione delle *Norms* quale strumento riconducibile alla famiglia di *soft law*.

Appare interessante andare ad analizzare il contenuto delle *Norms*, e i meccanismi di attuazione originariamente previsti, in quanto

---

<sup>90</sup> Tra i componenti del gruppo di lavoro si ricordano: El Hadji Guissè rappresentante dell'Africa, Manuel Rodriguez Cuadros per l'America Latina, Vladimir Kartashkin per l'Est Europa, David Weissbrodt per l'Europa Occidentale ed altri stati

<sup>91</sup> Nazioni Unite (2004), *Responsibilities of transnational corporations and related business enterprises with regard to human rights*, Comunicazione dell'Ufficio dell'Alto Commissario dei Diritti Umani, Ginevra, Internet: <http://www.ohchr.org/EN/>

quest'ultime prevedono l'adozione di un sistema alquanto innovativo. Le imprese transnazionali vengono invitate a includere le *Norms* all'interno dei propri statuti, e a conformarsi ai doveri di *due diligence*. Il dovere di *due diligence* non vincola solo il comportamento della singola impresa che recepisce nel proprio statuto gli *standard*, ma quest'ultima è invitata ad interrompere i rapporti commerciali con tutte quelle aziende *partner* che agiscono sul mercato violando sistematicamente i diritti dell'uomo. E' stato osservato in dottrina come tale meccanismo abbia il vantaggio di rafforzare la tutela dei diritti umani anche in quei contesti statali che non hanno ancora ratificato le convenzioni in materia richiamate dalle *Norms*<sup>92</sup>. Tra le altre iniziative innovative, relativamente alla fase di *follow up*, era stato introdotto un meccanismo di *monitoring and disclosure* consistente in periodici controlli esercitati nei confronti delle imprese transnazionali e del loro operato, sulla base di informazioni e documenti messi a disposizione dalle stesse; tale sistema non ha mai trovato attuazione in quanto originariamente tale potestà sarebbe dovuta spettare ad un ufficio delle Nazioni Unite ma contestualmente la Commissione dei diritti dell'Uomo ci tenne a precisare la sua incompetenza a svolgere la funzione *de quo*.

Particolarmente interessante è anche il regime risarcitorio che vincola le multinazionali al pagamento di un risarcimento pronto adeguato ed effettivo, secondo la consueta formula Cordell Hull, nei confronti delle persone fisiche e giuridiche che subiscano un pregiudizio in conseguenza di una condotta illecita di cui si sono rese autrici le medesime<sup>93</sup>.

Per ciò che riguarda il contenuto prescrittivo delle *Norms* in senso stretto, come abbiamo avuto modo di intuire le *corporate* sono

---

<sup>92</sup> Sciso E. (2007).

<sup>93</sup> Sciso E. (2007), Parte III – Cap XVII.

tenute a rispettare un principio che informa tutto il documento, il principio di *due diligence*; in virtù di questo, l'attività economica di cui le imprese si rendono autrici non può in alcun modo violare i diritti dell'uomo, ed inoltre lo stesso principio comporta un'astensione assoluta dall'operare avvalendosi e avvantaggiandosi di violazioni palesi dei medesimi diritti, delle quali siano venute a conoscenza.

Le *Norms* fanno espresso rinvio ai principali strumenti adottati in materia dal diritto internazionale, per cui le fonti utilizzate dai 5 membri sono essenzialmente le stesse che abbiamo incontrato precedentemente in occasione dell'analisi degli *standard* prodotti dall'OCSE.

Per quanto riguarda gli obblighi specifici che vengono impartiti alle multinazionali<sup>94</sup> :

a. *Diritto ad un trattamento equo e non discriminatorio*: Nelle relazioni lavorative che stringono con la mano d'opera locale, le imprese non possono rendersi autrici di discriminazioni fondate su sesso, razza, lingua, religione, colore della pelle, opinioni politiche, origine sociale, e devono assicurare loro un trattamento equo.

b. *Diritto alla sicurezza personale*: In questa sezione vengono delineati i confini della responsabilità dell'impresa per i crimini contro gli individui; le multinazionali non possono trarre beneficio dalla commissione di crimini di guerra, crimini contro l'umanità, atti di genocidio, atti di tortura, sfruttamento del lavoro forzato o da qualsivoglia violazione del diritto internazionale. In aggiunta a ciò viene previsto un regime speciale per le multinazionali produttrici di armi: le

---

<sup>94</sup> Nazioni Unite (2003), *Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human rights*, Dichiarazione del Consiglio Economico e Sociale, 26 agosto 2003, New York, Internet: [http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/\(Symbol\)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En](http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/(Symbol)/E.CN.4.Sub.2.2003.12.Rev.2.En)

industrie belliche devono impedire che le armi prodotte contribuiscano direttamente ad una violazione del diritto internazionale.

c. Diritti dei lavoratori: In questa sezione viene fatto più volte espresso richiamo alle Convenzioni ILO, relativamente al divieto di lavoro forzato<sup>95</sup>, divieto di sfruttamento del lavoro minorile, il diritto del lavoratore ad una retribuzione dignitosa, il diritto del lavoratore a condizioni sicure e salubri all'interno del luogo ove si svolge la prestazione lavorativa, il riconoscimento della libertà sindacale e di associazione.

d. Rispetto della sovranità dello stato ospite: Le imprese transnazionali sono tenute al rispetto del diritto internazionale, e a riconoscere e rispettare la sovranità dello stato ospite dell'investimento, indipendentemente dalla forma attraverso la quale questa si manifesta. Altresì le multinazionali sono invitate a rispettare i diritti delle c.d. popolazioni indigene<sup>96</sup>. La sezione *de quo* dedica inoltre ampio spazio alla lotta ad ogni forma di corruzione della burocrazia locale, prescrivendo alle imprese l'obbligo di rispettare il principio di trasparenza nei pagamenti e di diffondere periodicamente le informazioni relative alle condizioni economico-finanziarie dell'impresa.

e. Protezione dei consumatori e dell'ambiente: In materia ambientale le imprese sono invitate al rispetto del principio *precautionary principle*: il rispetto di tale principio impone una valutazione seria dei rischi correlati all'impatto ambientale derivante

---

<sup>95</sup> OIL (1957), *Abolition of Forced Labour Convention*, Convenzione n°105, 25 June 1957, Genova, Internet: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312250](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312250)

<sup>96</sup> OIL (1989), *Indigenous and tribal people Convention*, Convenzione n°169, 26 giugno 1989, Ginevra, Internet: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312314](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312314)

dalle iniziative economiche poste in essere. Sul versante della tutela del consumatore, le multinazionali dovranno farsi garanti della qualità e della genuinità del prodotto messo in commercio, fornendo informazioni chiare ed esaustive concernenti l'uso e la conservazione dello stesso.

# **Capitolo Quarto**

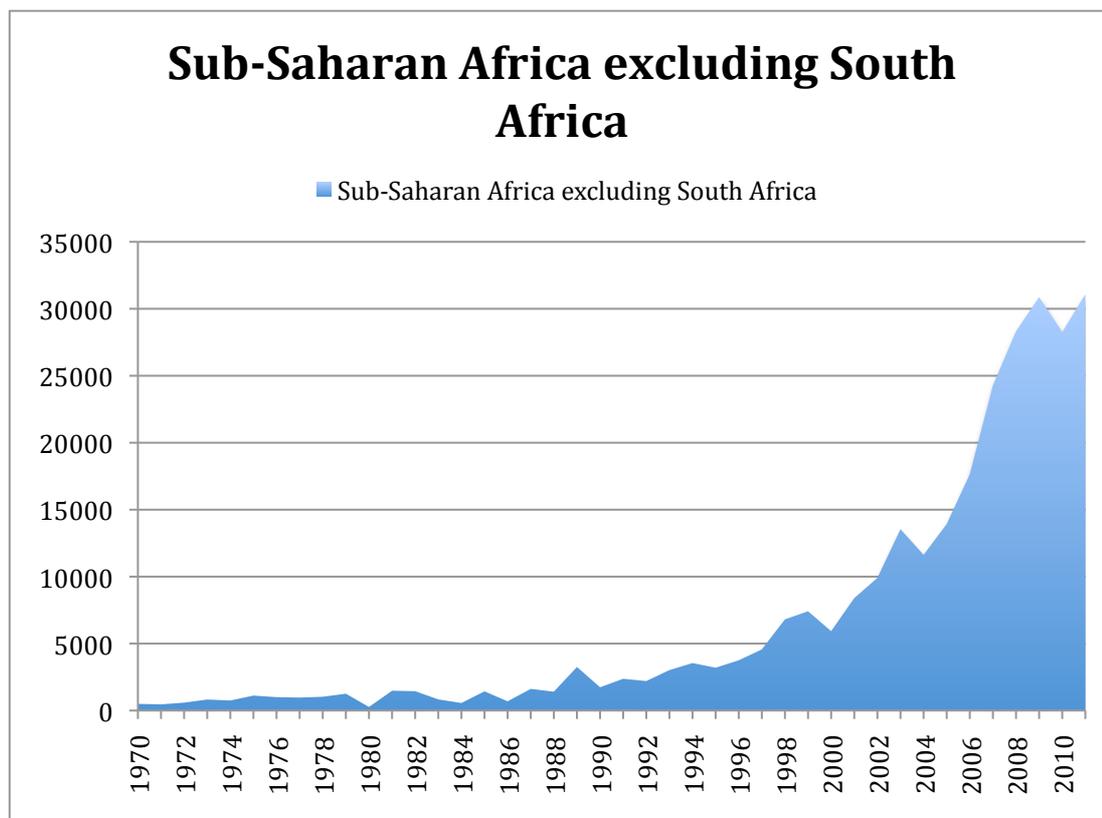
## ***IL RUOLO DEL RAME NELLO ZAMBIA***

#### **4.1 L'industria mineraria, cuore pulsante della crescita economica nell'Africa Sub-Sahariana.**

L'Africa Sub-Sahariana negli ultimi anni si è trovata al centro di una vera e propria ondata di investimenti diretti esteri aventi per destinatari, quasi esclusivi, quei contesti particolarmente dotati di risorse minerarie e agricole. Le miniere di rame cobalto zinco e piombo nello Zambia e nella Repubblica Democratica del Congo, i giacimenti auriferi e i minerali del ferro e del nichel nello Zimbabwe, i diamanti della Namibia, rappresentano tutti esempi di come il fenomeno della globalizzazione economica stia attualmente dispiegando i suoi effetti, manifestandosi nella sua forma più essenziale, più semplice; gli attori protagonisti di questa attuale forma di colonizzazione economica sono principalmente, quei Paesi che dovendo soddisfare una domanda interna in termini di risorse alimentari, energetiche e materie prime, costantemente in crescita, tendono a soddisfarla attraverso politiche espansionistiche di matrice coloniale. La Cina, gli Stati Uniti, il Canada, sono tra i Paesi economicamente più attivi all'interno dell'Africa Sub-Sahariana, e la presenza di complessi industriali riconducibili ad essi in maniera più o meno diretta, è in costante aumento, e direttamente proporzionale al tasso con cui cresce il malcontento sociale nei siti ospiti di questi investimenti stranieri.

Un fattore determinante nella creazione di un clima politico istituzionale favorevole ai flussi di investimenti provenienti da altri Paesi è senza dubbio riconducibile alle manovre di liberalizzazione e privatizzazione dell'economia, poste in essere dalla quasi totalità di queste realtà sovrane dell'Africa meridionale.

Figura 7 – Flusso di investimenti diretti esteri in entrata nell’Africa Sub Sahariana, con esclusione del Sud Africa, espresso in milioni di dollari, 1970-2011.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

La figura 7 consente di focalizzare l’attenzione sull’andamento che hanno fatto registrare i flussi di investimenti diretti esteri nel contesto dell’Africa Sub-Sahariana; come si evince dal grafico, gli ultimi dieci anni sono stati caratterizzati da ciò che in economia viene definito *boom*, avente per oggetto investimenti di capitale, acquisizioni di licenze di sfruttamento, apertura di centri commerciali, costruzione di impianti di estrazione. Se nel 2002 il flusso di investimenti diretti esteri in entrata nell’area Sub-Sahariana non raggiungeva i 10 miliardi di dollari, nel 2011 questo dato ha tagliato la quota *record* di 30 miliardi di dollari.

Dal 1970 ad oggi il flusso di investimenti diretti esteri approdati nei Paesi dell’Africa australe ha fatto registrare un dato relativo alla crescita media pari al 26%.

**Tabella 5 - Variazione percentuale del flusso di investimenti diretti esteri in entrata nell'Africa Sub-Sahariana, con esclusione del Sud Africa, 1970-1990.**

<b>Anno</b>	<b>%</b>	<b>Anno</b>	<b>%</b>
1971	-7%	1981	454%
1972	28%	1982	-2%
1973	39%	1983	-42%
1974	-9%	'84	-32%
1975	49%	1985	154%
1976	-10%	1986	-52%
1977	-3%	1987	135%
1978	6%	1988	-12%
1979	22%	1989	130%
1980	-78%	1990	-46%

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

**Tabella 6 - Variazione percentuale del flusso di investimenti diretti esteri in entrata nell'Africa Sub-Sahariana, con esclusione del Sud Africa, 1991-2011.**

<b>Anno</b>	<b>%</b>	<b>Anno</b>	<b>%</b>
1991	36%	2001	41%
1992	-7%	2002	18%
1993	37%	2003	37%
1994	17%	2004	-14%
1995	-9%	2005	20%
1996	17%	2006	26%
1997	21%	2007	37%
1998	49%	2008	16%
1999	9%	2009	9%
2000	-20%	2010	-8%

Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

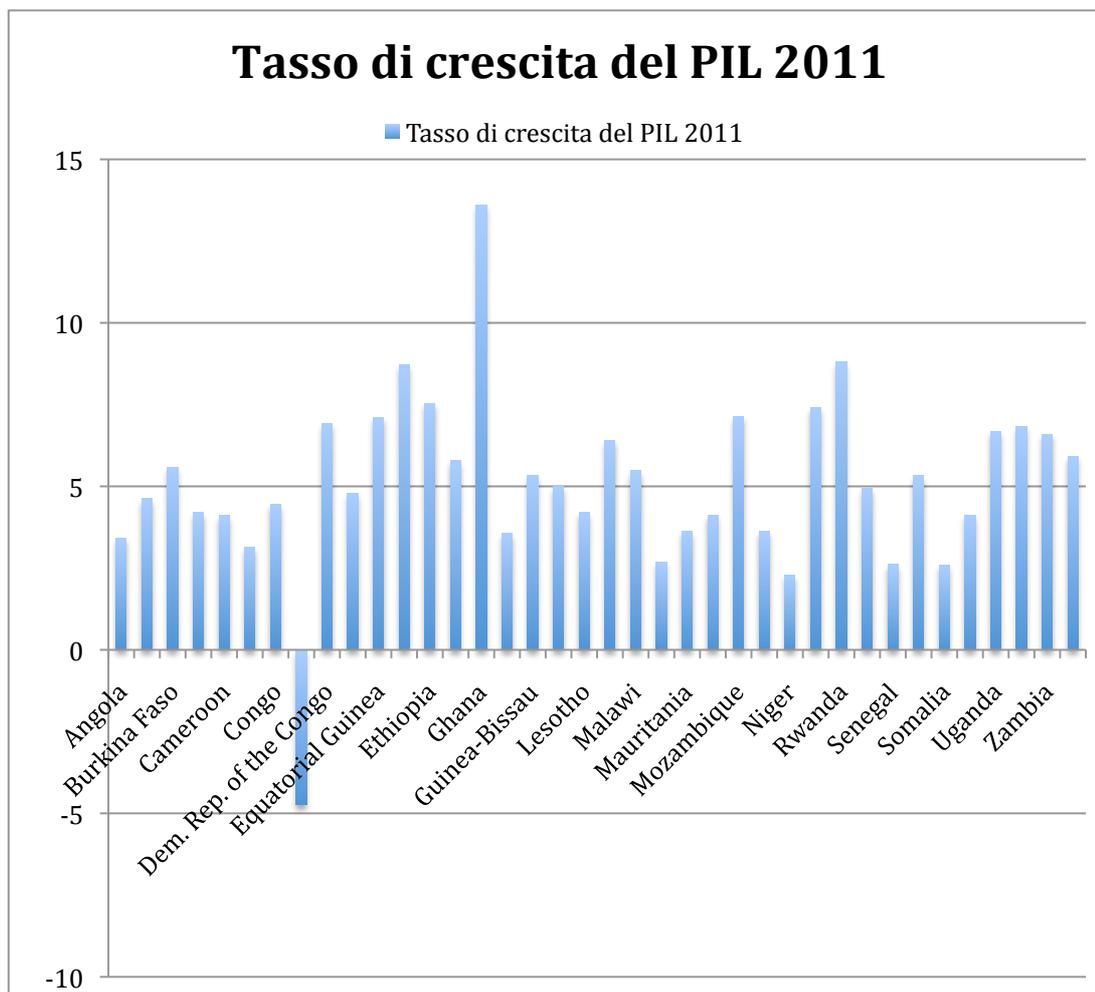
Secondo l'autorevole fonte rappresentata dalla Banca Mondiale, il contesto dell'Africa Sub-Sahariana si è reso artefice nel 2010 di un lento recupero in termini di sviluppo economico interno. Il prodotto interno lordo dell'intera area oggetto d'indagine è cresciuto del 4,8% nel 2010. Una crescita non da poco, se si considera che si è superato di ben due punti percentuali il dato toccato nel 2009, e ci si è attestati nuovamente su valori prossimi alla crescita media del 5%, fatta registrare nel periodo pre-crisi<sup>97</sup>.

Escludendo dal campo d'applicazione di questa analisi per macro-aree il Sud Africa, che rappresenta evidentemente un'economia con tassi di crescita differenti rispetto alle dinamiche prevalenti nei contesti in via di sviluppo, l'Africa Sub-Sahariana ha fatto registrare un incremento complessivo del 6% nel 2010. Questo dato relativo allo sviluppo complessivo, ha conferito all'intera macroregione, secondo gli esperti della Banca Mondiale, la palma di area a più alto tasso di crescita tra tutte le regioni in via di sviluppo.

---

<sup>97</sup> Banca Mondiale (2011), *Global Economic Prospects June 2011: Regional Annex – Sub Saharan Africa*, a cura del *Global Economic Prospects Team* del *World Bank's Development Prospects Group*, Internet: <http://siteresources.worldbank.org/INTGEP/Resources/335315-1307471336123/7983902-1307479336019/AFR-Annex.pdf>

Figura 8 – Tasso di crescita del PIL dei principali Paesi dell'area Sub-Sahariana, 2011.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

A testimonianza di questo *trend* positivo vi sono i dati relativi al PIL reale fatti registrare nel corso del 2011. La figura 8 fotografa lo scenario relativo all'area oggetto d'indagine, e ci fornisce chiari indizi circa un attestamento della crescita media dei Paesi appartenenti all'area Sub-Sahariana prossimo al 5%, ovvero un ritorno al livello di crescita media raggiunto nel periodo antecedente alla crisi globale.

Un altro dato rilevante, che ci consente di comprendere come le dinamiche dell'economia mondiale siano sempre più influenzate dai risultati fatti registrare in queste regioni, è quello relativo alle

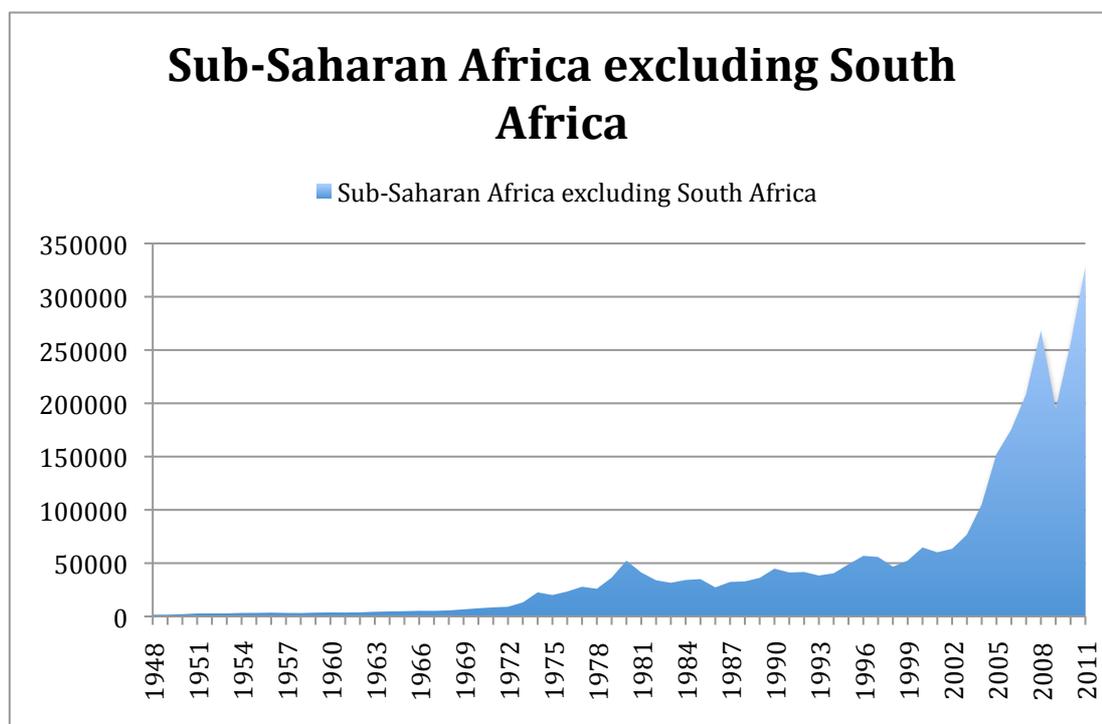
esportazioni. Le esportazioni dell'intera zona corrispondente all'emisfero australe africano, che dal 2008 avevano subito drasticamente le conseguenze della recessione finanziaria globale, precipitando del 51% rispetto al loro picco pre-crisi, hanno fatto segnare per il 2010 una netta ripresa, raggiungendo il 93% del valore più alto fatto registrare nel periodo antecedente alla crisi dei mercati. Questo fenomeno va interpretato alla luce dell'aumento di prezzo che ha interessato in generale le *commodities*. Infatti, se si vanno ad analizzare i dati relativi alle esportazioni, l'aumento in termini di volumi esportati è sì rilevante, ma sicuramente non straordinario. Ma se si pongono in relazione i due fenomeni *de quo*, ecco che il moderato aumento nei volumi esportati, pari al 7,5%<sup>98</sup>, e l'impennata che hanno subito i prezzi dei beni sui mercati mondiali, delineano uno scenario all'interno del quale i Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, eccezionalmente dotati di risorse naturali hanno giuocato il ruolo di attori protagonisti<sup>99</sup>. Lo scopo di questo lavoro è proprio quello di provare ad indagare sul perché l'interpretazione del ruolo di attori protagonisti da parte di queste realtà in via di sviluppo ha dato luogo ad esiti così differenti.

---

<sup>98</sup> Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

<sup>99</sup> Banca Mondiale (2011), *Global Economic Prospects June 2011: Regional Annex – Sub Saharan Africa*, a cura del *Global Economic Prospects Team* del *World Bank's Development Prospects Group*, Internet: <http://siteresources.worldbank.org/INTGEP/Resources/335315-1307471336123/7983902-1307479336019/AFR-Annex.pdf>

Figura 9 - Serie storica sulle esportazioni operate dai Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, con esclusione del Sud Africa, valori in milioni di dollari, 1948-2011.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Tra i più attivi in termini di scambi fatti registrare all'interno dell'area oggetto d'indagine, si annoverano principalmente i Paesi esportatori di greggio, quali l'Angola, il Congo e il Gabon, che hanno riportato entrate in crescita mediamente del 10% rispetto al PIL<sup>100</sup>. Ma a beneficiare maggiormente della volatilità dei prezzi dei beni sono stati i Paesi esportatori di quelle *commodities* il cui prezzo scambiato sui mercati internazionali è aumentato in maniera molto rilevante. Tra questi beni si annoverano il rame di cui lo Zambia è estremamente dotato, il caucciù che è in grado di determinare le gioie e i dolori della Liberia, il cotone che viene prodotto e smerciato in grandi quantità dal Burkina Faso, dal Benin, e dal Mali.

<sup>100</sup> *Ibidem*

Gli esperti della Banca Mondiale preposti alla redazione del *Global Economic Prospects* hanno sottolineato come, anche se nel 2010 si è assistito ad un aumento del prezzo di scambio dei principali beni esportati dai quei Paesi della regione che sono al tempo stesso importatori di petrolio, questi contesti statali soffrono ancora il dispiegamento di effetti della crisi economica globale del 2008; le onde d'urto provocate dalla recessione mondiale occorsa qualche anno addietro rendono insufficiente l'aumento di prezzo delle *commodities*, se posto in relazione al consistente aumento del costo del greggio, registrato nel corso del medesimo biennio, e con il quale questi Paesi devono fronteggiarsi sui mercati internazionali<sup>101</sup>.

Come già sottolineato nella prima parte di questo lavoro, l'aumento del flusso di capitale netto privato è un dato di fatto in costante crescita, e che vede nei Paesi dell'Africa meridionale una destinazione finale gradita e particolarmente redditizia.

Alla luce del lento recupero dell'economia mondiale, ma più di ogni altra cosa, grazie alla presa di coscienza degli investitori privati circa l'opportunità di guadagno rappresentata dai Paesi dell'emisfero australe, i flussi di capitale netto privato immessi nella regione sono in costante aumento: dai 36 miliardi di dollari del 2009 si è passati ai 41 miliardi del 2010, e ai 49 stimati per il 2011<sup>102</sup>.

Il settore trainante di questi ingenti flussi di capitale è costituito dal comparto minerario. L'aumento nel prezzo dei minerali e la conseguente concorrenza su scala mondiale per assicurarsi lo sfruttamento dei siti estrattivi più ricchi, hanno determinato il c.d. *boom* di questo settore ad alta intensità di capitale.

L'Africa Sub-Sahariana è, a detta degli esperti, una delle regioni, forse la più imponente, che detiene la più alta porzione di

---

<sup>101</sup> *Ibidem*

<sup>102</sup> *Ibidem*

risorse minerarie note<sup>103</sup>; questa incredibile dotazione mineraria sarebbe in grado di generare proventi tali da indirizzare definitivamente la regione su un sentiero di sviluppo sicuro ed inarrestabile. Ma come avremo modo di approfondire nelle pagine che seguono, la mancanza di un tessuto istituzionale forte, in grado di apportare una regolamentazione ferrea del comparto minerario, unitamente ad un contesto internazionale predatorio, ha dato luogo a pratiche sperequative, inasprando ancor di più il malcontento sociale e la condizione paradossale di povertà all'interno di questi territori.

E' stato calcolato che le compagnie multinazionali che operano in Africa nel settore dell'estrazione e della lavorazione dei minerali abbiano nel 2010 incrementato gli introiti del 240% rispetto all'anno precedente<sup>104</sup>. I Paesi più attivi nell'opera di prospezione del suolo africano, come la Cina, il Canada e gli Stati Uniti, sono alla costante ricerca di giacimenti da sottoporre a sfruttamento economico, attraverso la conclusione di accordi commerciali profondamente poco redditizi se analizzati dal punto di vista del Paese ospite dell'investimento, estremamente convenienti se visti con gli occhi dei governanti stranieri. Sicuramente non si può fare di tutta l'erba un fascio, anche perché ad onor del vero i flussi di investimenti che approdano annualmente nella regione hanno supportato la crescita di diverse realtà sotto svariati punti di vista: creando nuovi posti di lavoro, incrementando le entrate dei governi attraverso il prelievo fiscale e il pagamento delle *royalties* correlate agli accordi di prospezione e sfruttamento dei siti, riducendo l'esposizione debitoria verso l'estero di questi Paesi. In alcuni casi i governi responsabili dello stanziamento degli investimenti, contribuiscono attivamente allo sviluppo locale, attraverso la predisposizione di infrastrutture quali, autostrade, strade

---

<sup>103</sup> *Ibidem*

<sup>104</sup> *Ibidem*

ferrate, impianti di illuminazione. Ma la riproposizione dello stesso schema in diversi contesti statali non ha dato luogo però, al medesimo risultato. In Paesi caratterizzati dalla presenza di governi deboli e particolarmente inclini alla corruzione dei propri funzionari, dove l'assenza formale di istituzioni è una costante, la vendita delle licenze di prospezione e sfruttamento delle risorse minerarie del territorio non assume più i connotati di un incentivo alla crescita, al contrario, lo scenario delineato diviene un deterrente allo sviluppo.

**Tabella 7 - Analisi del contributo del settore minerario al PIL, riferito all'anno 2011.**

<b>Paese</b>	<b>% contributo del settore minerario al PIL</b>
Angola	69,1
Algeria	33,5
Botsawana	29,1
Guinea	21
Mauritania	20
Namibia	10,8
Sud Africa	9,1
Zimbawe	5,7
Tanzania	3,6
Rep. Africa Centrale	3,6
Ghana	2
Mozambico	1,4
Zambia	1,3

Fonte: Ernst&Young (2011), *African Mining Investment Environment Survey 2011*, Internet: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey/\\$FILE/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African_Mining_Investment_Environment_survey/$FILE/African_Mining_Investment_Environment_survey.pdf)

La tabella 7, sopra riportata, presenta i dati relativi al contributo apportato dal settore minerario in termini percentuali rispetto al PIL complessivo del Paese oggetto d'indagine. Dall'analisi dei risultati sopra riportati si evince una serie d'incongruenze, o forse sarebbe meglio definirle anomalie; appare difficile argomentare la coesistenza di Paesi fortemente dipendenti dall'esportazione di un solo minerale,

che presentano un contributo del comparto minerario al PIL prossimo all'1% come nel caso dello Zambia e del Mozambico, o del 2% come avviene per il Ghana. Il settore trainante di queste economie, emblematico è il caso dello Zambia, è in grado di contribuire al PIL del Paese in misura pari all'1%. Se poi si confrontano questi dati con quelli raccolti nella tabella 8, lo scenario appare ancora più torbido. Un settore minerario come quello zambese, in grado di far registrare per il 2011 un incremento dell'attività estrattiva rispetto all'anno precedente pari al 15,7% in presenza di un trend generalizzato di riduzione delle risorse minerarie da sottoporre a sfruttamento economico, come testimoniano i dati raccolti, difficilmente produrrà un contributo al PIL pari all'1%.

**Tabella 8 - Analisi del tasso di crescita del settore minerario ed estrattivo dei Paesi dell'Africa, riferito all'anno 2011.**

<b>Paese</b>	<b>Tasso di crescita del settore minerario ed estrattivo</b>
Zambia	15,7%
Mozambico	3%
Tanzania	1,2%
Rep. Africa Centrale	- 0,2%
Mauritania	- 2%
Angola	- 2,7%
Sud Africa	- 4,2%
Algeria	- 6%
Guinea	- 7,3%
Ghana	- 10,5%
Botswana	- 21%
Zimbabwe	- 29,5%
Namibia	- 45%

**Fonte:** Ernst&Young (2011), *African Mining Investment Environment Survey 2011*, Internet: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey/\\$FILE/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African_Mining_Investment_Environment_survey/$FILE/African_Mining_Investment_Environment_survey.pdf)

Il comparto minerario allora funziona come una vera e propria enclave, figlia delle privatizzazioni del settore chiave dell'economia, che vengono "suggerite" dalle Istituzioni Internazionali, e che si svolgono concretamente secondo modalità poco chiare, lasciando dietro di sé una scia di dubbi e perplessità. Avremo modo nel paragrafo che segue, addentrandoci sullo studio del caso dello Zambia, di approfondire il tema della privatizzazione delle miniere di rame zambesi, e di analizzarne i risultati prodotti negli ultimi dieci anni; per adesso basti rilevare come i dati forniti dalla tabella 8 (vedi sopra) mal si sposano con economie mono-prodotto, fortemente dipendenti dall'esportazione di quello specifico minerale.

Questo scenario appena delineato contribuisce ad alimentare la sperequazione delle risorse prodotte dal comparto minerario, determinando l'impoverimento degli strati meno abbienti della società e l'arricchimento di una sparuta minoranza elitaria, che trae giovamento dalla diffusione delle pratiche di corruzione. Con lo scopo di reprimere il fenomeno della corruzione locale, e di implementare pratiche di trasparenza contabile all'interno dell'industria mineraria, nel 2002, in occasione del vertice mondiale sullo sviluppo sostenibile tenutosi a Johannesburg, è stato varato l' *Extractive Industries Transparency Initiative*. L'iniziativa ottenne il 9 dicembre 2003 l'avallo da parte della Banca Mondiale. Essenzialmente il contenuto del protocollo di intesa è costituito da una serie di principi e linee guida di sotto riportate, che costituiscono la pietra angolare dell'iniziativa, e che lo stato aderente si impegna a rispettare attraverso la redazione di una dichiarazione d'intenti.

Tabella 9 - Linee guida per le imprese del settore estrattivo aderenti alla *Extractive Industries Transparency Initiative*.

<b>Principi EITI</b>	<b>Principi EITI</b>
<b>Condividiamo la convinzione che un uso prudente della ricchezza delle risorse naturali dovrebbe essere un importante motore per la crescita economica sostenibile che contribuisca allo sviluppo sostenibile e la riduzione della povertà, ma se non gestita correttamente, può creare negativi impatti economici e sociali.</b>	<b>Noi affermiamo che la gestione della ricchezza delle risorse naturali a beneficio dei cittadini di un Paese è nel dominio di governi sovrani da esercitarsi nell'interesse del loro sviluppo nazionale.</b>
<b>Ci rendiamo conto che i benefici di estrazione delle risorse generano flussi di entrate per molti anni, e questo può innescare una dinamica altamente prezzo dipendente.</b>	<b>Riconosciamo che una comprensione pubblica delle entrate e delle spese nel corso del tempo potrebbe aiutare il dibattito pubblico e informare scelta di opzioni appropriate e realistiche per lo sviluppo sostenibile.</b>
<b>Sottolineiamo l'importanza della trasparenza da parte dei governi e delle imprese nelle industrie estrattive e la necessità di migliorare la gestione delle finanze pubbliche e la responsabilità.</b>	<b>Siamo consapevoli che il raggiungimento di una maggiore trasparenza deve essere inserita nel contesto del rispetto dei contratti e delle leggi.</b>
<b>Riconosciamo la trasparenza finanziaria come lo strumento migliore per sviluppare un ambiente prospero per gli investimenti diretti esteri.</b>	<b>Noi crediamo nel principio e nella pratica di responsabilità da parte del governo a tutti i cittadini per la gestione dei flussi di entrate e delle spese pubbliche.</b>
<b>Siamo impegnati a promuovere elevati standard di trasparenza e la responsabilità nella vita pubblica, nelle operazioni di governo e negli affari,</b>	<b>Noi crediamo che un approccio ampiamente coerente e funzionale alla divulgazione dei pagamenti e delle entrate è richiesto, che è semplice da intraprendere e da</b>

usare.

**Noi crediamo che la divulgazione dei conti in un determinato Paese, deve coinvolgere tutte le società del settore estrattivo che operano in quel Paese.**

**Nella ricerca di soluzioni, crediamo che tutte le parti interessate costituiscano contributi importanti e rilevanti - tra cui i governi e le loro agenzie, le società del settore estrattivo, società di servizi, le organizzazioni multilaterali, organizzazioni finanziarie, investitori e organizzazioni non governative.**

EITI (2002), "EITI Principles", Internet: <http://eiti.org/eiti/principles>

Unitamente a questi dodici principi il protocollo d'intesa prevede l'osservanza di sei criteri d'attuazione bene precisi (tabella 10).

Tabella 10 - Elenco principi di attuazione relativi alla *Extractive Industries Transparency Initiative*.

### **Criteri d'attuazione EITI**

**La pubblicazione regolare di tutti i pagamenti di materiale relativo al petrolio, al gas, alle miniere, effettuati dalle imprese ai governi, e tutti i ricavi di materiale ricevuti dai governi da parte delle imprese di petrolio, gas, e minerali, ad un vasto pubblico in maniera comprensiva e comprensibile.**

**Qualora tali verifiche non siano già esistenti, i pagamenti e le entrate saranno soggette ad una credibile revisione contabile indipendente, attraverso l'applicazione dei principi contabili internazionali.**

**I pagamenti ei ricavi sono riconciliati da un credibile, amministratore indipendente, applicando principi di revisione internazionali e con la pubblicazione del parere dell'amministratore riguardo che la riconciliazione tra le discrepanze, qualora un essere identificati.**

**Questo approccio è esteso a tutte le società incluse le imprese statali.**

***La società civile è attivamente impegnata come partecipante progettazione, il controllo e la valutazione di questo processo e contribuisce al dibattito pubblico.***

***Un piano di lavoro pubblico finanziariamente sostenibile per tutto quanto sopra detto è sviluppato dal governo del Paese ospitante, con l'assistenza delle istituzioni finanziarie internazionali ove richiesto, compresi gli obiettivi misurabili, un calendario di attuazione, nonché una valutazione dei vincoli di capacità potenziali.***

---

EITI (2002), "EITI Principles", Internet: <http://eiti.org/eiti/principles>

Ad oggi ventuno Paesi dell'Africa Sub-Sahariana hanno formalmente chiesto l'adesione all'iniziativa, mentre soltanto cinque sono i Paesi della regione che hanno acquisito lo *status* di Paese conforme EITI: la Repubblica dell'Africa Centrale, la Liberia, il Niger, la Nigeria, e il Ghana.

Per divenire un candidato EITI il Paese deve mostrare dedizione e volontà nel conformarsi ad almeno cinque dei principi sopra elencati. Una volta che l'Organizzazione certifica l'effettivo adempimento nei confronti di almeno cinque delle raccomandazioni EITI, si procede con lo sviluppo di un piano-Paese volto prevalentemente a migliorare la trasparenza nella contabilità delle imprese che operano nel comparto minerario. Una volta ottenuto lo *status* di candidato EITI, il Paese aderente potrà richiedere l'attivazione della procedura per il riconoscimento dello *status* di conforme EITI, solo dopo che siano decorsi due anni e mezzo dal riconoscimento del precedente *status*, senza che in tale arco temporale sia intervenuta una valutazione negativa in merito all'operato del Paese *de quo* da parte del Comitato Internazionale EITI. Una volta attivata la procedura di riconoscimento dello *status* di membro conforme, sarà sempre il Comitato internazionale a pronunciarsi in occasione dei controlli quinquennali che vengono esercitati nei confronti degli aderenti<sup>105</sup>.

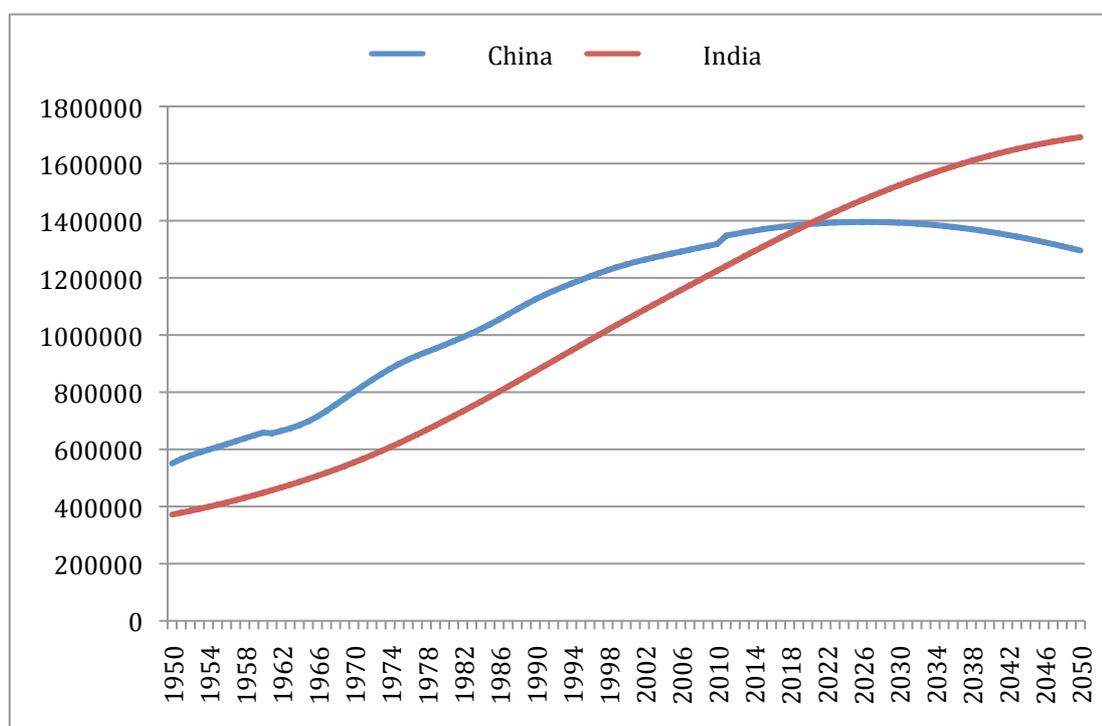
---

<sup>105</sup> EITI (2002), "Extractive Industries Transparency Initiative", *How it works*, Internet: <http://eiti.org/countryimplementation>.

## 4.2 Il rame dello Zambia preda degli investitori cinesi

Non cadremmo certamente in errore se affermassimo che il rinnovato interesse mostrato nei confronti del settore minerario vada posto direttamente in relazione con il c.d. *boom* che sta interessando i prezzi delle *commodities*. Un incremento notevole e costante del prezzo di quest'ultime, che a sua volta si colloca in un rapporto di causa ed effetto con l'aumento della domanda delle stesse sui mercati internazionali, e che vede, nell'attività della Cina e dell'India<sup>106</sup>, i suoi artefici principali.

Figura 10 - Numero di abitanti di Cina e India, (1:1000), 1950-2050.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Come si evince dalla figura 10 sopra riportata, sia Cina che India si trovano nella condizione di dover soddisfare una domanda interna non solo elevatissima, ma come nel caso dell'India, destinata a

<sup>106</sup> Simutanyi N. (2008), "Copper mining in Zambia. The developmental legacy of privatisation", in ISS Institute for Security Studies Paper 165, pp. 1-16.

crescere ulteriormente, secondo le stime effettuate dall' UNCTAD. Infatti, si stima, che l'India passerà dagli attuali 1.2 miliardi di abitanti a circa 1.7 miliardi nel 2050, un incremento calcolato nell'ordine del 40%; la Cina invece grazie ad una serie di fattori contingenti, più o meno opinabili, si assesterà nel 2050 su valori prossimi a quelli attuali, ovvero tra 1.3 miliardi e 1.4 miliardi di abitanti.

L'esigenza di doversi relazionare con una domanda di consumo interno in costante crescita ha in primo luogo spinto questi Paesi ad approvvigionarsi in contesti nei quali il reperimento dei beni è particolarmente vantaggioso, e in secondo luogo ha comportato un aumento del prezzo di scambio di questi beni sui principali mercati internazionali. Cresce la domanda internazionale, l'offerta è limitata per definizione, e il prezzo aumenta.

Così negli ultimi dieci anni si è assistito all'irruzione sulla scena Sub-Sahariana di un fiume in piena costituito da flussi di capitale, sia privato che statale, battenti sia bandiera rossa a cinque stelle che indiana. Questi investitori stranieri hanno dato luogo ad una vera e propria colonizzazione commerciale delle aree più dotate di risorse, mostrando una particolare sensibilità nei riguardi della produzione mineraria ed il settore agricolo.

L'impatto di queste compagnie straniere con le comunità locali è stato in molti casi negativo; giunti nell'area meridionale dell'Africa con l'intento di acquisire la proprietà delle ex compagnie estrattive statali, o di avviarne delle nuove, gli investitori filogovernativi cinesi sono ben presto balzati agli onori della cronaca a causa della lunga scia di conflitti sociali, di proteste dei lavoratori represses nel sangue, del dislocamento delle comunità indigene e di danni ambientali, che si sono lasciati alla spalle.

Lo Zambia rappresenta l'esempio da manuale di quanto sopra affermato. Il giusto *mix* costituito dall'incremento del prezzo delle risorse, in questo specifico caso del rame, e un clima istituzionale

favorevole all'ingresso di investitori stranieri, ha generato un afflusso di capitali esteri nel comparto minerario. Dal 2003 i profitti generati dalle imprese nate in seguito allo smembramento dell'ex compagnia statale, la Zambia Consolidated Copper Mines Limited (ZCCM), sono cresciuti a dismisura, favoriti come vedremo da un regime d'imposizione fiscale concretamente non pervenuto, negoziato in occasione della privatizzazione dell'intero settore. Inoltre, l'immissione di capitale straniero nel territorio zambese non ha innescato quella spirale virtuosa che dovrebbe poggiare le sue basi sulla previsione di un disegno politico di redistribuzione della ricchezza prodotta dalla vendita dell'industria mineraria e dalle royalties percepite annualmente dal governo; la necessità del governo zambese di percepire una quota più equa dallo sfruttamento delle proprie risorse naturali è un dato di fatto, sul quale gli esperti si trovano d'accordo<sup>107</sup>.

Unitamente alle problematiche legate alla mancata percezione di un gettito fiscale proporzionato alla mole dei ricavi conseguiti dalle compagnie straniere, è proposito di questo lavoro, cercare di documentare, come, l'assenza di conformazione ai principali codici etici della responsabilità sociale d'impresa, e i bassi standard di tutela della salute, di rispetto dell'ambiente, e di sicurezza sul posto di lavoro, costituiscano la regola e non l'eccezione all'interno delle *Corporate Cinesi*.

---

<sup>107</sup> Bova E. (2012), "Copper Boom and Bust in Zambia: The Commodity-Currency Link", in *Journal of Development Studies*, Special Issue: Transmission Mechanisms and Impacts of the Global Financial Crisis on the Developing World, vol. 48, Issue 6, pp 768-78.

### 4.3 Il settore minerario dello Zambia, sette decenni vissute tra alti e bassi

L'industria del rame ha dominato la scena economica dello Zambia per circa settant'anni, cioè dal momento in cui la prima compagnia di estrazione del rame vide la luce, era il lontano 1928.

Sebbene lo Zambia fosse un territorio ricco di diverse tipologie di minerali, come lo zinco, il piombo o lo stagno, il rame ha giocato, e continua a giocare, il ruolo di attore protagonista nel contesto economico oggetto d'indagine. E' stato calcolato che lo Zambia detiene circa il 20% delle riserve mondiali di rame<sup>108</sup>.

L'economia zambese non si può propriamente catalogare tra le economie mono-prodotto, ma sicuramente rientra nella categoria dei contesti seriamente esposti alle fluttuazioni che subisce, il prezzo del bene che viene maggiormente esportato, sui mercati di scambio internazionali. Tra la fine degli anni '60 e i primi anni '70 il rame diviene la componente principale nella bilancia dei pagamenti dello Zambia, costituendo più dell'80% del totale delle esportazioni, altresì oltre il 50% dei ricavi che affluivano nelle casse governative provenivano da quel ramo dell'economia, e circa il 20% della popolazione godeva di un regolare contratto di lavoro all'interno del comparto *de quo*. Ma come detto in precedenza le fortune di un Paese fortemente dipendente dalle *performance* del prodotto di punta sono alterne, così tra la fine degli anni '70 e la fine degli anni '80 il settore minerario smise temporaneamente di essere la c.d. "*mucca d'oro*"<sup>109</sup>, ovvero il cuore pulsante dello sviluppo industriale e sociale del Paese. Il concomitante collasso del prezzo delle *commodities*, rame incluso, l'incremento del

---

<sup>108</sup> African Development Bank Group, (2011), *African statistical yearbook 2011*, 24 maggio 2011, Tunisi, Internet: [http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011\\_web.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011_web.pdf)

<sup>109</sup> Simutanyi N. (2008), cit. pag 2.

prezzo del greggio, unitamente alla presenza di un architettura istituzionale e una squadra esecutiva incapace di individuare ed azionare le leve idonee per tutelare le esportazioni di rame, contribuirono al crollo del industria mineraria.

Nel 1969 l'industria del rame fu nazionalizzata.

Il progetto di nazionalizzazione, si affrettò a chiarire il governo, era volto esclusivamente a far sì che gli eventuali introiti percepiti dal governo venissero interamente investiti in progetti sociali; ed effettivamente fu quello che accadde. Tra il 1969 e il 1975 il Paese assistette a investimenti in infrastrutture senza precedenti: l'utilizzo dei proventi derivanti dal neo-nazionalizzato comparto del rame furono impiegati per la costruzione di strade, ospedali, scuole<sup>110</sup>.

Ad ogni modo i meccanismi, apparentemente ben oleati e funzionanti, di questa macchina statale entrarono ben presto in crisi.

Dal 1975 in poi il settore dell'estrazione del rame si trovò a dover fronteggiare una serie di sfide, tutte riconducibili in maniera più o meno diretta alla sottocapitalizzazione dell'industria, che a sua volta era un dato di fatto da porre in relazione a tre ordini di fattori: gli esuberanti di personale del settore, scarso impiego della tecnologia, e ultimo ma non meno importante, il prezzo del rame che rimaneva eccessivamente basso, rendendo poco redditizi gli investimenti posti in essere dal governo<sup>111</sup>.

Ad ogni modo i dati in nostro possesso ci forniscono indicazioni chiare in merito a quanto sopra riportato: nel periodo storico preso in esame il contributo del settore minerario al PIL dello Zambia scese dal 36% del 1970 al 13% del 1975, mentre la percentuale d'incidenza del rame sulle esportazioni complessive del Paese rimase su valori molto

---

<sup>110</sup> *Ibidem*

<sup>111</sup> *Ibidem*

elevati, attestandosi su una media del 94% per tutto il decennio 1970-1980, a testimonianza dell'importanza del settore *de quo*. Di contro però, a fare le spese della crisi del prezzo internazionale del rame fu il contributo dell'industria mineraria alle entrate del governo, questo si ridusse drasticamente, passando dal 58% del 1970 al 3% del 1976, attestandosi poi nel 1980 sul valore del 6%<sup>112</sup>.

Tabella 11 - Contributo del rame al PIL, alle entrate del governo e alle esportazioni, 1970-1980.

Anno	PIL %	Ricavi del governo %	Esportazioni %
1970	36	58	97
1975	13	13	93
1976	17	3	94
1977	11	-	94
1978	12	-	94
1979	18	-	96
1980	17	6	80

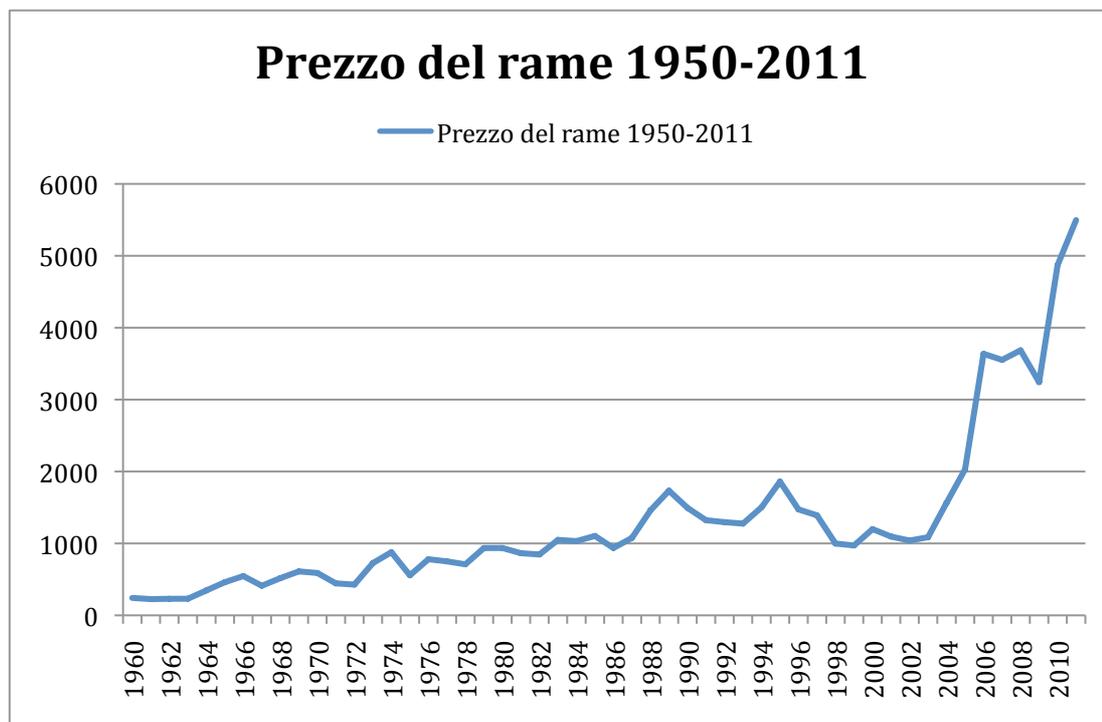
Fonte: Burdette M. (1984).

Come testimonia il grafico 11 sotto riportato, il prezzo di scambio del rame contrattato presso il *London Exchange Metal*, passò dalle 780 £/t del 1975 alle 1076 £/t del 1987. Un incremento del 35% in un arco temporale di dodici anni, che fornisce un'immagine chiara della crisi che pativa il prezzo delle *commodities*. Basti pensare che tra il 2003 e il 2011, arco temporale che viene definito dagli addetti ai lavori

<sup>112</sup> Burdette M. (1984), "Was the copper nationalisation worthwhile?" In Worldring K., *Beyond political independence: Zambia's development predicament in the 1980s*. Berlin, New York and Amsterdam: Mouton Publishers.

come *boom* del rame, il prezzo dello stesso passò da 1036 £/t alle attuali 5496 £/t, ovvero un incremento del 540% circa in soli 8 anni.

Figura 11 - Serie storica del prezzo del rame scambiato presso il *London Metal Exchange*, espresso in Sterline/Tonnellata (£/t), 1960-2011.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Lo scenario macroeconomico sopra descritto non era dei più rosei, gli anni '80 furono inaspriti da una prolungata recessione che rispecchiava perfettamente le dinamiche relative al *deficit* della bilancia dei pagamenti e la riduzione delle entrate statali dal comparto minerario.

A tutto ciò va aggiunto un debito sull'estero in costante crescita.

Lo *stock* di debito estero netto, tenendo per tanto presente nella valutazione gli aiuti finanziari provenienti dalle banche regionali di sviluppo e dagli istituti internazionali di credito, è passato dai 50 milioni

di dollari del 1970 ai 2 miliardi di dollari del 1990, un incremento del 2000%<sup>113</sup>.

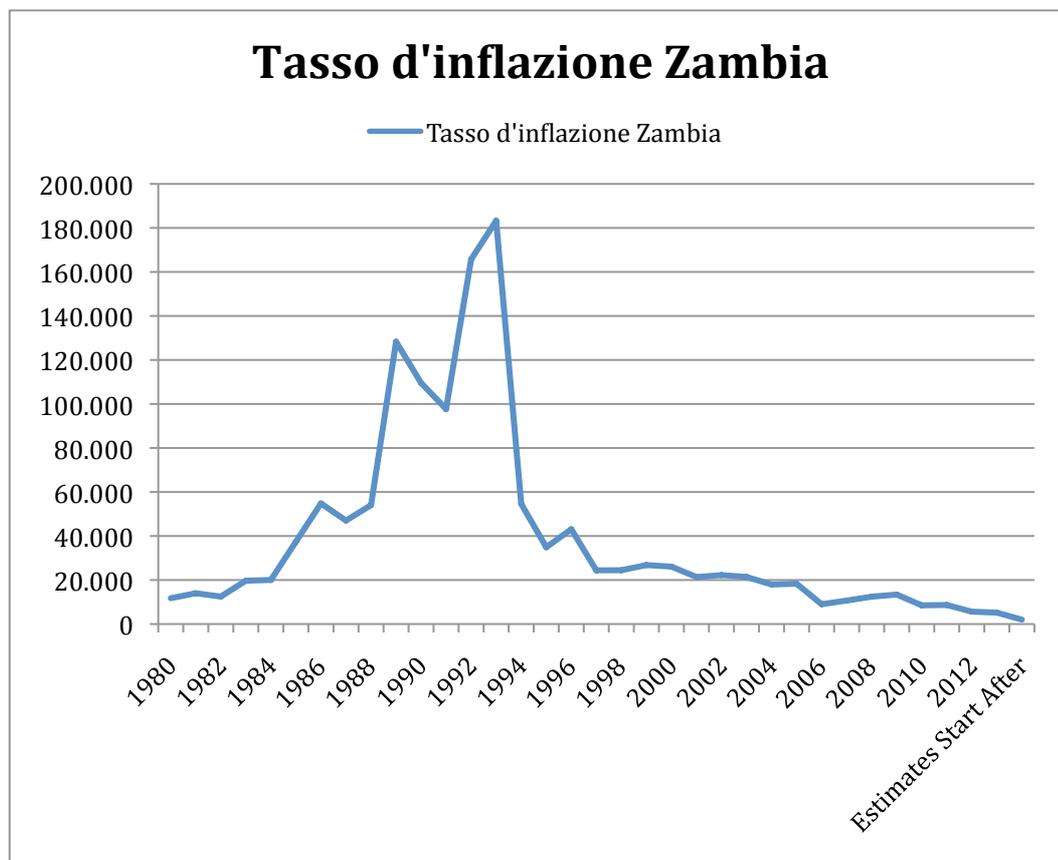
Trovandosi di fronte ad una situazione catastrofica, il governo fu costretto a chiedere l'intervento delle Organizzazioni Internazionali; così tra il 1980 e il 1994 lo Zambia ricevette dodici prestiti d'aggiustamento dalla Banca Mondiale e dal Fondo Monetario Internazionale. In questo periodo storico il flusso di risorse dei donatori e dei finanziatori ufficiali raggiunse un livello pari ad un quarto del PIL. Eppure, fatta eccezione per due anni, tra il 1985 e il 1996, nello Zambia si registrò sempre un'inflazione superiore al 40%. Vi fu unanime consenso tra gli esperti nel ritenere che l'inflazione creò gli incentivi sbagliati per la crescita; sebbene gli scopi fossero tra i più nobili, il regime di condizionalità al quale era subordinata l'elargizione delle *tranches*, che aveva quale fine ultimo dichiarato la riduzione dell'inflazione stessa<sup>114</sup>, essenzialmente generò l'effetto contrario.

---

<sup>113</sup> Index Mundi official web site, "Zambia external debt stock", Internet: <http://www.indexmundi.com/facts/zambia/external-debt-stocks>

<sup>114</sup> Easterly W. (2010), *Lo sviluppo inafferrabile. L'avventurosa ricerca della crescita economica nel Sud del mondo*, Torino: Bruno Mondadori.

Figura 12 - Serie storica tasso d'inflazione dello Zambia, 1980-2013.



Propria elaborazione su dati del Fondo Monetario Internazionale, Internet: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/01/weodata/weorept/>

Secondo un parere autorevole<sup>115</sup>, il regime di condizionalità al quale era vincolato il conferimento dei prestiti rifletteva i reali obiettivi delle Istituzioni della *Global Governance*. Il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale inclusero nel protocollo d'intesa con il governo zambese le seguenti manovre politico-economiche da portare a compimento, pena la c.d. "chiusura dei rubinetti": svalutazione della moneta, liberalizzazione del commercio con particolare riferimento al mercato agricolo, riduzione della forza lavoro impiegata nelle miniere, congelamento dei salari. Per l'industria

<sup>115</sup> Easterly W. (2010), cit. pp 130-131.

mineraria tutto ciò si tradusse in una riduzione drastica della forza lavoro: dai 66.000 impiegati circa nel 1976 si passò ai 51.000 nel 1986.

Il comparto minerario toccò con mano la durezza del regime di condizionalità imposto dalle istituzioni internazionali, e assistette inerme di fronte ad un susseguirsi di licenziamenti e prepensionamenti che ridussero la manodopera impiegata nel settore del 25% in soli dieci anni. Secondo il Professor Easterly, della New York University, appare economicamente insensato continuare ad elargire prestiti ad un contesto profondamente minato da un'inflazione in continua crescita. *“Quello dello Zambia è un esempio tipico. Paesi con inflazione a tre cifre ricevettero la stessa quantità di prestiti dei Paesi con inflazione ad una sola cifra. Questa politica potrebbe essere giustificata se i prestiti concessi ai Paesi con un tasso d'inflazione iniziale alto fossero stati concessi con l'obiettivo di ridurre l'inflazione. Ma nello Zambia (così come in molti altri Paesi), i prestiti continuarono ad affluire e addirittura si moltiplicarono, nonostante l'inflazione rimanesse alta o addirittura crescesse. Il Fondo Monetario Internazionale notò nel 1995 che “l'esito in termini di (...) riduzione dell'inflazione” dei programmi portati avanti nelle economie a basso reddito “fu nella migliore delle ipotesi incerto”. Per metà dei Paesi che adottarono i programmi del Fondo Monetario si registrò infatti una riduzione dell'inflazione, per l'altra metà si registrò invece un aumento della stessa”<sup>116</sup>.*

La crisi internazionale del prezzo delle *commodities* aveva provocato dunque un effetto domino, ripercuotendosi su tutti quei Paesi la cui economia era fortemente dipendente dall'esportazione di un unico bene. Gli anni '80 furono per lo Zambia caratterizzati da una recessione inarrestabile, inasprita da una spirale inflattiva che rendeva il potere d'acquisto dei salari, percepiti da quei pochi fortunati che

---

<sup>116</sup> Easterly W. (2010), cit. pag 131.

erano riusciti a mantenere il posto di lavoro nelle miniere di rame, pressoché nullo. L'abbassamento degli *standard* di vita, la mancanza dei beni di prima necessità, le proteste dei lavoratori, furono diretta conseguenza di questa spirale recessiva. Sicuramente il settore colpito più duramente dalla crisi è stato quello del pubblico impiego. Le proteste e gli scioperi del comparto minerario erano ormai all'ordine del giorno, e spesso sfociavano in violentissime rappresaglie; nel dicembre del 1986 nella *Copperbelt* e in parte anche a Lusaka il malcontento sociale sfociò in una violenta serie di moti di protesta, originati dall'incremento del prezzo interno del mais. I manifestanti furono repressi duramente dalle forze dell'ordine, e 28 di loro persero la vita negli scontri<sup>117</sup>.

#### **4.4 La privatizzazione delle miniere di rame dello Zambia**

L'adozione del piano strutturale di aggiustamenti, come in precedenza ricordato, era stato posto in essere dal governo sotto le forti pressioni esercitate dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale. Il protocollo d'intesa siglato con le Istituzioni finanziarie internazionali vincolava lo Zambia all'implementazione di una serie d'interventi di politica economica che avrebbero dovuto produrre quale risultato ultimo la liberalizzazione del commercio, la riduzione dei sussidi, e il disimpegno dello stato dall'economia, che tradotto in parole povere voleva dire privatizzare l'intero comparto del rame.

Ma il piano predisposto dalle due Istituzioni di *Bretton Woods*, evidentemente teso ad incentivare l'ingresso di investitori stranieri nei confini zambesi, non teneva in considerazione un aspetto vitale per il contesto sociale *de quo*: la ZCCM era si destinataria di una vasta

---

<sup>117</sup> Simutanyi N. (2008)..

quota di sussidi governativi, ma era anche la responsabile dell'approvvigionamento di una vasta gamma di servizi sociali elargiti nei confronti delle comunità residenti nelle aree prossime alle miniere<sup>118</sup>.

La ZCCM continuò a garantire servizi come l'istruzione primaria, la tutela della salute e dell'unità familiare, mentre i suoi dirigenti sedevano regolarmente al tavolo con l'esecutivo del Presidente Kaunda<sup>119</sup>; in pratica la ZCCM si sostituiva allo stato laddove la mano del governo era incapace di arrivare, a causa della crisi economica, ma di fatto il suo *entourage* era un prolungamento dell'azione di governo. Il consiglio di amministrazione della ZCCM era molto vicino all'esecutivo di Kaunda, come testimoniano i sussidi governativi elargiti nei confronti del complesso aziendale per garantirne la sopravvivenza.

Nel 1991 la situazione politica in Zambia mutò radicalmente. La prolungata recessione aveva profondamente minato la stabilità politica di Kaunda. Nel novembre dello stesso anno il Presidente Kaunda rassegnò le dimissioni e indette le prime elezioni democratiche multipartitiche del Paese, che furono vinte da Frederick Chiluba, leader del MMD, *Movement for Multiparty Democracy*.

Chiluba eredita un'economia sull'orlo del precipizio, ma a differenza del suo predecessore non esita nell'assecondare le volontà del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale, e decide di dismettere il patrimonio industriale statale vendendo la ZCCM.

Il nuovo governo approvò nel 1992 il *Privatisation Act*<sup>120</sup>, che diede avvio alla stagione delle privatizzazioni, e sancì

---

<sup>118</sup> *Ibidem*

<sup>119</sup> Kenneth Kaunda, Presidente dello Zambia dal 1964 al 1991, leader del partito dell'UNIP, *United National Independence Party*.

<sup>120</sup> Republic of Zambia (1992), Law n° 21 of 1992, *The Privatization Act*.

contemporaneamente la nascita della ZPA, *Zambian Privatization Agency*, che dal 1996 presiedette alla privatizzazione di ben 273 società precedentemente controllate dal governo.

Al *Privatisation Act* del 1992 fecero seguito altri due testi normativi volti a disciplinare ed incentivare le procedure di privatizzazione: *Investment Act* e il *Mines and Minerals Act* entrambe del 1995.

In particolare quest'ultimo conteneva in se il germe di un errore di valutazione politico-economica, che avrebbe spiegato i suoi effetti nell'arco dei successivi 15 anni; esso in un'ottica di accelerazione e promozione delle privatizzazioni delineava un regime fiscale estremamente conveniente per i nuovi proprietari del comparto, questo sistema che delineava una tassazione pressoché nulla delle multinazionali operanti nel settore *de quo* era articolato come segue: in primo luogo vi era la previsione di esenzioni fiscali per i nuovi investitori che comportavano una riduzione netta del prelievo fiscale del governo zambese, e in secondo luogo la previsione di un periodo definito di stabilizzazione del settore, della durata di 20 anni, all'interno del quale non si sarebbe potuto operare attraverso una modifica degli accordi esistenti, vi sarebbe stata una riduzione sul pagamento delle *Royalties*, e soprattutto un'esenzione assoluta dal pagamento dei dazi doganali in entrata e in uscita su un numero consistente di beni<sup>121</sup>. La frenesia manifestata dall'esecutivo di Chiluba nel rispettare i dettami impartiti dalle Organizzazioni Internazionali aveva prodotto un impianto normativo fortemente iniquo, e privo di qualsivoglia elemento che potesse in qualche modo vincolare legalmente i nuovi proprietari a reinvestire sul territorio dello Zambia gli utili prodotti. o quantomeno a porre in essere politiche di redistribuzione della ricchezza generata.

---

<sup>121</sup> Simutanyi N. (2008).

Ad ogni modo va sottolineato, che la scelta di privatizzare il settore minerario ed in particolare la ZCCM, era da porre in relazione di causa ed effetto con la scarsa redditività del comparto minerario, al cospetto di una dotazione di risorse elevatissima, l'esecutivo si trovò con le spalle al muro. All'inizio degli anni '90 la ZCCM era il quinto produttore mondiale di rame del mondo occidentale, con una quota superiore al 4%.<sup>122</sup>

Ma nonostante una quota di mercato così consistente il complesso era già profondamente minato da una crisi finanziaria irreversibile che aveva fatto diminuire la produzione di rame di circa un quarto<sup>123</sup>. E' stato stimato che il governo abbia in quel periodo elargito finanziamenti e sovvenzioni verso la ZCCM pari ad un milione di dollari al giorno, e che abbia tra il 1991 e il 2003, speso una cifra pari a settemila miliardi di dollari per tenere in vita la ZCCM<sup>124</sup>.

La ZCCM era nata nel 1982 dalla fusione di due compagnie estrattive locali che a sua volta erano state fondate nel 1969, allorquando l'industria mineraria dello Zambia era stata nazionalizzata<sup>125</sup>. Riflettendo i termini attraverso i quali era stata trasferita allo stato, la ZCCM rappresentava una combinazione di interessi locali e privati: il governo dello Zambia deteneva la quota di maggioranza essendo titolare del 60,3% della proprietà, il restante 27,3% apparteneva alla *Anglo American Corporation*, AAC, una conglomerata sud africana, la quale era inoltre titolare di un diritto

---

<sup>122</sup> UNCTAD (2011).

<sup>123</sup> Craig J. (2001).

<sup>124</sup> Simutanyi N. (2008).

<sup>125</sup> Craig J. (2001).

d'opzione nel caso in cui il governo avesse in futuro deciso di vendere la sua quota<sup>126</sup>.

L'esecutivo zambese apparve spaccato al suo interno circa le modalità attraverso le quali mettere sul mercato internazionale l'intera industria del rame; vi era un gruppo, supportato dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale, che premeva per lo smembramento della ZCCM e la collocazione sul mercato dei singoli *assets* al fine di stimolare la competizione all'interno del settore minerario; di contro l'altra sponda premeva per la vendita dell'industria mineraria, intesa come una sola unità, ad una cordata di investitori stranieri<sup>127</sup>. Inoltre bisognava sempre con il diritto d'opzione vantato dalla AAC. Ad ogni modo, le trattative con la AAC si arenarono ben presto, in quanto il complesso sud africano era particolarmente interessato allo sviluppo della miniera di *Konkola*, ma quest'ultima nel 1995 fu estromessa dal pacchetto di vendita, in quanto il governo dello Zambia non aveva trovato i fondi finanziari necessari alla sua concreta costruzione. Alla fine prevalse la via dello smembramento del colosso in diverse unità operative separate, e la loro vendita a diversi investitori stranieri secondo le modalità e alle condizioni illustrate nella tabella 12.

---

<sup>126</sup> *Ibidem*.

<sup>127</sup> Simutanyi N. (2008).

**Tabella 12 – Quadro riassuntivo delle principali transizioni economiche correlate al processo di privatizzazione della ZCCM.**

<p><u>Gennaio 1997</u>, la <i>Cyprus Amax Minerals Company</i> (USA) acquista la miniera di <i>Kansanshi</i> per un importo pari a: 25 milioni di dollari <i>cash</i>, investimenti commissionati per 20 milioni di dollari, il 20% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>Cyprus Amax Kanshansi PLC</i>.</p>
<p><u>Giugno 1997</u>, la <i>Bininani Industries</i> (India) acquista la miniera di <i>Luanshya Division</i> per un importo pari: 35 milioni di dollari <i>cash</i>, investimenti commissionati per 69 milioni di dollari, il 15% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>Roan Antelope Mining Corporation of Zambia PLC</i>.</p>
<p><u>Ottobre 1997</u>, un consorzio costituito dalla <i>Crew Development Corporation</i> (Canada) e la <i>Meterorex Maranda Mines and Genbel Securities</i> (Sud Africa) acquistano la miniera di <i>Chibuluma</i> per un importo pari a: 17,5 milioni di dollari <i>cash</i> più una componente variabile di 6 o 7 milioni legata al all'andamento futuro del prezzo del rame e del cobalto, 34 milioni di dollari di investimenti commissionati, il 15% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>Chibuluma Mines PLC</i>.</p>
<p><u>Novembre 1997</u> la <i>Midland Power International and National Grid Company PLC</i> (ambedue del Regno Unito) acquistano la <i>Power Division</i> per un importo pari a 50 milioni di dollari <i>cash</i> più 7,5 milioni di dollari condizionati, un assunzione del debito della ZCCM di 73 milioni di dollari, investimenti commissionati per 25,5 milioni di dollari, il 20% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>Copperbelt Energy Corporation PLC</i>.</p>
<p><u>Giugno 1998</u>, la <i>China Non-Ferrous Metal Industries</i> (Cina) acquista la miniera di <i>Chambishi</i> per un importo pari a: 20 milioni di dollari <i>cash</i>, investimenti commissionati per 70 milioni di dollari, il 15% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>NFC Africa Mining PLC</i>.</p>
<p><u>Settembre 1998</u>, la <i>Avmin Ltd</i> (Sud Africa) acquista la miniera di cobalto di <i>Chambishi</i> e la miniera di <i>Nkana Slag Dumps</i> per un importo pari a: 50 milioni di dollari <i>cash</i> più una componente variabile di 45 milioni di dollari legata all'andamento futuro del prezzo del cobalto, il 10% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la <i>Chambishi Metal PLC</i>.</p>
<p><u>Settembre 1998</u> la <i>Binani Industries</i> (India) acquista la <i>Ndola Precious Metal Plant</i> per un importo pari a: una quota <i>cash</i> di 35 milioni di dollari immediati e altri 18 milioni di dollari</p>

deferiti più una componente variabile di 8 milioni. Dall'acquisizione nasce la *Minerva (PMP) Limited*.

Marzo 2000 la *Glencore International* (Svizzera) e *First Quantum Minerals* (Canada) acquistano la *Mulfiria Division*, la miniera di *Nkana* e la *Nkana Concentrator and Cobalt plant* per un importo pari a: una quota *cash* di 20 milioni di dollari immediati più 23 milioni di dollari differiti più una componente variabile di 22 milioni di dollari legata all'andamento futuro del prezzo del rame, investimenti commissionati per 159 milioni di dollari. Dall'acquisizione nasce la *Mopani Copper Mines PLC*.

Marzo 2000 la AAC, un consorzio che include anche la *IFC - International Finance Corporation* (un istituto specializzato della Banca Mondiale) e la *Commonwealth Development Corporation* (regno Unito) acquista *Nchanga Division*, *Nampundwe Pyrite Mine*, *Chingola Refractory Ores*, *Konkola Division* e i diritti di *Konkola Deep* per un importo pari a: una quota *cash* di 30 milioni di dollari immediati più 60 milioni di dollari differiti più una componente variabile di 125 milioni di dollari legati all'andamento futuro del prezzo del rame e del cobalto, investimenti commissionati di 208 milioni di dollari per operazioni esistenti e un investimento di 523 milioni di dollari per la realizzazione di *Konkola Deep*, il 20% rimane di proprietà della ZCCM. Dall'acquisizione nasce la *Konkola Mines PLC*.

Fonte: Craig J. (2001), pag. 402.

Lo schema contrattuale era essenzialmente sempre lo stesso, le singole miniere venivano vendute a investitori privati stranieri, per un importo *cash* che non eccedeva mai i 100 milioni di dollari, composto generalmente da una componente che veniva pagata all'atto della vendita, una componente differita nel tempo, e una componente variabile legata alle fluttuazioni del prezzo del rame o di altri minerali. In più, generalmente, vi era la previsione di un impegno del consorzio acquirente a vincolare un determinato ammontare di denaro per investimenti futuri *in loco*. La cosa interessante da notare è il coinvolgimento dell'*International Finance Corporation*, *longa manus* della Banca Mondiale, che non solo si è assicurata il sito minerario più importante la *Konkola Division*, ma ha anche fatto suoi i diritti di

sfruttamento della *Konkola Deep* ad un prezzo inferiore rispetto a quello offerto dall'AAC, la società sud africana che godeva del diritto d'opzione in caso di dismissione della ZCCM. Nella bozza di accordo raggiunto tra il Governo e la AAC nell'ottobre del 1999 la AAC aveva offerto: 133 milioni di dollari *cash*, 368 milioni di dollari di investimenti commissionati per operazioni esistenti, e 532 milioni di dollari per sviluppare il sito di *Konkola Deep*. Il consorzio comprendente la *IFC* ha rilevato il tutto con un offerta di 821 milioni di dollari complessiva, ben inferiore rispetto all'offerta da 1 miliardo di dollari presentata dal colosso AAC<sup>128</sup>. E' chiaro, come approfondiremo nel paragrafo che segue, che a conti fatti per le compagnie straniere la privatizzazione del comparto minerario dello Zambia si è rivelata un affare d'oro.

#### **4.5 La Privatizzazione, un affare d'oro per le compagnie straniere**

Anche se il governo Chiluba sembrò appoggiare la politica di privatizzazioni del comparto minerario, all'interno del Paese aleggiava la sensazione che cedendo le miniere di rame veniva irrimediabilmente eroso un simbolo della sovranità dello Zambia. Questo sentimento comune era avvertito anche e soprattutto da quella frangia della popolazione, che non perdonò mai ai governanti di aver ceduto a compagini straniere la loro principale fonte di sostentamento, ben consapevole del fatto che il ruolo di approvvigionamento di servizi sociali che era stato egregiamente svolto dalla ZCCM in passato sarebbe adesso divenuto un lontano ricordo. Il malcontento popolare veniva altresì alimentato dal fatto che le trattative concernenti la privatizzazione assumevano spesso tinte fosche. A dispetto di una tanto invocata trasparenza finanziaria le transazioni avvenivano nella massima segretezza. Per esempio, l'iniziale vendita della miniera di

---

<sup>128</sup> Craig J. (2001).

*Luanshya* alla compagnia indiana *Binani Group* fu spesso additata di esser avvenuta attraverso pratiche corruttive<sup>129</sup>.

Ad ogni modo, l'effetto più immediato di questa ondata di privatizzazioni fu l'incredibile ripresa dell'industria mineraria dello Zambia dal 2004.

Il contributo dell'industria mineraria al PIL è cresciuto dal 6,2% del 2000 al 11,8% del 2005.

La produzione di rame nello Zambia è cresciuta del 7,1% solo nel 2006; si è passati da una produzione di 459,324 tonnellate nel 2005 alle 492,016 nel 2006, per arrivare alle circa 600.000 tonnellate del 2007<sup>130</sup>.

L'incredibile mole di ricavi realizzati dai nuovi proprietari è riconducibile a tre ordini di ragioni: in primo luogo, come documentato dalla tabella 13, l'aumento consistente nella produzione del rame; in secondo luogo, come spiegato più volte nel corso del capitolo, l'impennata che hanno subito i prezzi delle *commodities* e quindi conseguentemente anche quello del rame; in terzo luogo non bisogna dimenticare che il regime fiscale implementato attraverso il *Mines and Minerals Act* del 1995, prevedeva delle agevolazioni eccezionali per i nuovi investitori della durata complessiva di circa quindici anni, che decorrevano dall'anno dell'investimento: *royalties* dello 0,6% sul fatturato (una delle più basse percentuali al mondo)<sup>131</sup>, possibilità per i primi cinque anni dall'investimento di importare ed esportare beni senza l'apposizione di alcuna barriera doganale, prelievo fiscale sui

---

<sup>129</sup> Simutanyi N. (2008).

<sup>130</sup> Propria elaborazione su dati *Bank of Zambia*, Internet: <http://www.boz.zm>

<sup>131</sup> Simutanyi N. (2008).

redditi prodotti dalle società estremamente vantaggioso. Questa condizione determinava quotidianamente l'arricchimento delle multinazionali e il contestuale impoverimento del Paese ospite dell'investimento<sup>132</sup>.

Tabella 13 - Produzione di rame nello Zambia espressa in tonnellate.

Anno	Tonnellate di rame
1973	750.000
1980	550.000
1991	400.000
1992	441.531
1993	402.950
1994	360.347
1995	275.000
1997	263.000
2000	200.000
2004	398.000
2005	467.000
2006	600.000

Dati *Bank of Zambia*, Internet: <http://www.boz.zm>

Mentre le società operanti nel settore facevano registrare cospicui profitti, il governo dello Zambia apprendeva che gli introiti che percepiva dal neo-privatizzato comparto minerario erano molto bassi.

E' stato stimato che lo Zambia, tra il 2002 e il 2006, abbia incassato circa 752 milioni di dollari derivanti dal prelievo fiscale effettuato sulle nuove società. Inoltre, dei 3 miliardi di dollari derivanti

---

<sup>132</sup> Simutanyi N. (2008).

dalla vendita dell'intero settore solo 70 milioni sono entrati direttamente nelle casse del governo<sup>133</sup>.

In dottrina<sup>134</sup> si è fatto notare come sussista un problema reale di equità per ciò che concerne la privatizzazione delle miniere della *Copperbelt*. Gli accordi presi a margine della vendita del comparto hanno determinato la fortuna dei nuovi proprietari e il depauperamento del contesto locale. Così, mentre il prezzo del rame nel periodo della privatizzazione era di 0,70 dollari/libbra, la sua impennata a 7,75 dollari/libbra nel 2006 ha fatto sì che, le compagnie straniere registrassero ricavi astronomici a fronte di un regime fiscale e di tassazione basso, ancora improntato ad un'ottica di attrazione di capitali stranieri. Anche se recentemente qualcosa si è mosso, nel tentativo di consentire al governo dello Zambia di incassare un gettito fiscale più equo e proporzionato alla mole dei ricavi di queste società, la strada appare essere ancora lunga e irta di ostacoli. Basti pensare che le due compagnie più importanti, la *Konkola Copper Mines* e la *First Quantum Minerals*, hanno fatto registrare i seguenti dati: la KCM è passata dai 52,7 milioni di dollari fatturati nel 2005 ai 206,3 milioni del 2006; la *First Quantum Minerals* è passata da ricavi pari a 4,6 milioni di dollari nel 2003 ai 152,8 milioni del 2005.

Le compagnie estrattive hanno complessivamente realizzato tra il 2003 e il 2006 introiti pari a 652 milioni di dollari, e di questi 652 milioni soltanto 71 milioni sono affluiti nelle casse del tesoro dello Zambia, il che tradotto in numeri vuol dire un prelievo fiscale limitato al 10%<sup>135</sup> circa.

---

<sup>133</sup> *Ibidem*.

<sup>134</sup> *Ibidem*

<sup>135</sup> *Ibidem*

# **Capitolo quinto**

## ***IL PROTAGONISMO DELLE IMPRESE CINESI NELLO SFRUTTAMENTO DELLE MINIERE DI RAME NELLO ZAMBIA***

## 5.1 Il coinvolgimento di Pechino nel cuore dell’Africa Australe

Autorevoli esperti hanno recentemente manifestato le loro preoccupazioni circa il ruolo giuocato dalle imprese estrattive cinesi in Africa, con particolare riferimento alla situazione attuale dello Zambia e del suo rame.

E’ stato da più parti osservato come gli *standard* operativi utilizzati dagli investitori di Pechino sono spesso associati all’inasprimento dei conflitti sociali, ad incidenti sul lavoro, ma soprattutto minano e compromettono irreversibilmente lo sviluppo socio-economico del contesto ospite dell’investimento<sup>136</sup>. L’assenza di trasparenza nelle pratiche relative all’acquisto delle licenze di sfruttamento dei giacimenti minerari, la mancanza di un’architettura istituzionale entro la quale incanalare le trattative tra l’*entourage* pechinese e il governo locale, unitamente al *modus operandi* dei dirigenti aziendali cinesi, costituiscono un terreno fertile entro il quale far germogliare il seme delle pratiche predatorie. Un ostacolo concreto all’implementazione dello sviluppo sostenibile, di queste aree estremamente dotate di risorse, vista l’assenza di politiche redistributive della ricchezza prodotta e la noncuranza delle più basilari linee-guida relative alla responsabilità sociale d’impresa.

Costretta a far fronte a una domanda interna di materie prime ed energia in costante aumento, la Cina ha stabilito il suo “quartier generale” nell’Africa meridionale. La dotazione pro-capite cinese di risorse naturali è ben al di sotto la media mondiale, ed è costretta a convivere con un tasso di crescita economica, che nel periodo storico

---

<sup>136</sup> Haglund D. (2008), “Regulating FDI in weak African states: a case study of Chinese copper mining in Zambia”, in *The Journal of Modern African Studies*, vol. 46, 4 (2008), pp 547-575, United Kingdom: Cambridge University Press.

compreso tra il 1980 e il 2006, si è attestato su una percentuale media del 9,8%<sup>137</sup>.

La Cina è in questo momento il secondo importatore di greggio dall'Africa, secondo soltanto agli Stati Uniti, e la quota di petrolio importata soddisfa appena un terzo della domanda interna di consumo. Nel 2005, il 30% del greggio importato dalla Cina proveniva dal continente africano.

Figura 13 - Valore dei beni importati dalla Cina, espresso in milioni di dollari, 1990-2012.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Il consumo cinese di minerali, ha costituito, nel periodo storico compreso tra il 2000 e il 2003, una quota dell'incremento totale della

<sup>137</sup> *Ibidem*

domanda mondiale di consumo, stimabile in percentuale tra il 76% e il 100%<sup>138</sup>.

La prova più tangibile della presenza cinese nell'Africa Sub-Sahariana è rappresentata dall'incredibile mole di transazioni economiche e scambi commerciali avvenuta negli ultimi 10 anni tra queste due regioni. Il commercio tra Africa e Cina nel 2006 è stato di 55 miliardi di dollari.

Wen Jiabao, attuale Primo Ministro del Consiglio di Stato della Repubblica Popolare Cinese, in carica dal 2003, annunciò nel 2006 che l'obiettivo sarebbe stato il raggiungimento entro il 2010 di un quota di scambi commerciali tra le due regioni, prossima ai 100 miliardi di dollari. Un report relativo agli investimenti diretti esteri cinesi, pubblicato dal ministero cinese del commercio e redatto a cura dell'ufficio nazionale di statistica, indica che tra il 2003 e il 2004, 7.470 compagnie si sono stabilite in 139 Paesi differenti<sup>139</sup>.

Nonostante la parziale segretezza dei dati relativi ai flussi di investimenti diretti esteri provenienti dalla Cina, è stato rilevato come al 2006 lo *stock* di capitale cinese approdato in Africa ammontasse a circa 6.3 miliardi di dollari, suddiviso su 800 progetti imprenditoriali e non, in 49 Paesi differenti<sup>140</sup>.

Come illustrato dalla figura 14, su un totale di investimenti diretti esteri pari a 316 miliardi di dollari nel quinquennio 2005-2010, l'Africa Sub-Sahariana ne ha assorbito una quota pari al 13,8%, collocandosi in questa speciale classifica alle spalle soltanto dell'America Latina e della regione settentrionale del continente africano, e facendo registrare una *performance* migliore rispetto agli Stati Uniti, al vecchio continente e all'Australia.

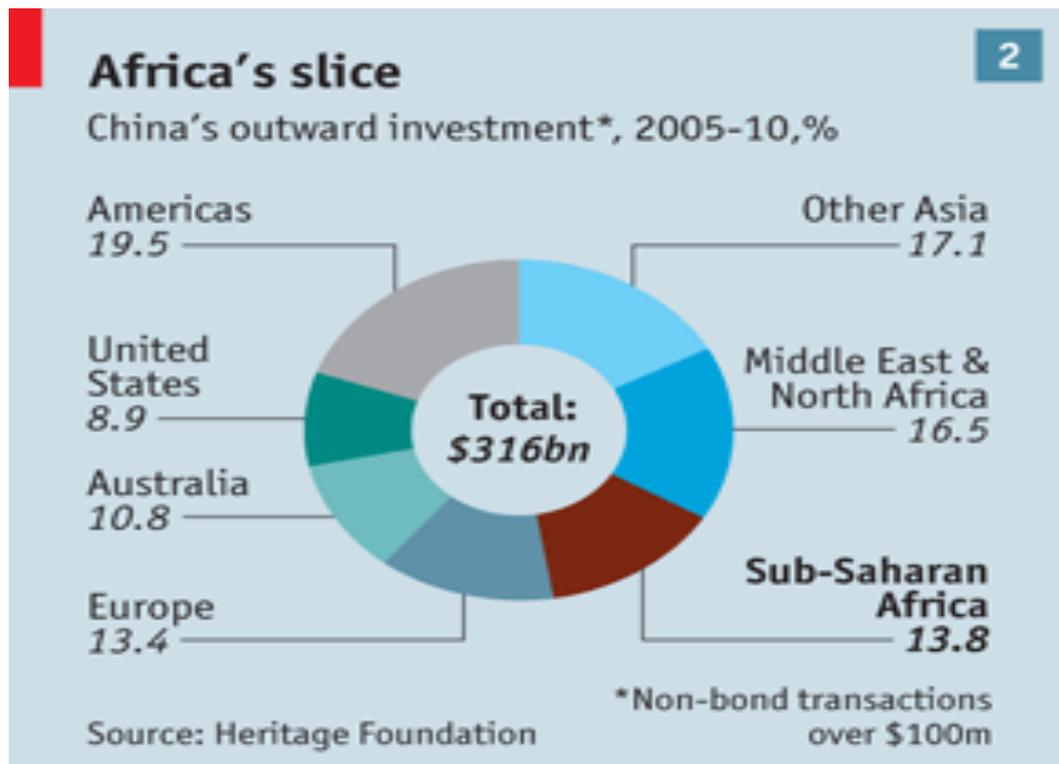
---

<sup>138</sup> UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006*, 16 ottobre 2006, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/Docs/wir2006\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf)

<sup>139</sup> Haglund D. (2008).

<sup>140</sup> *Ibidem*.

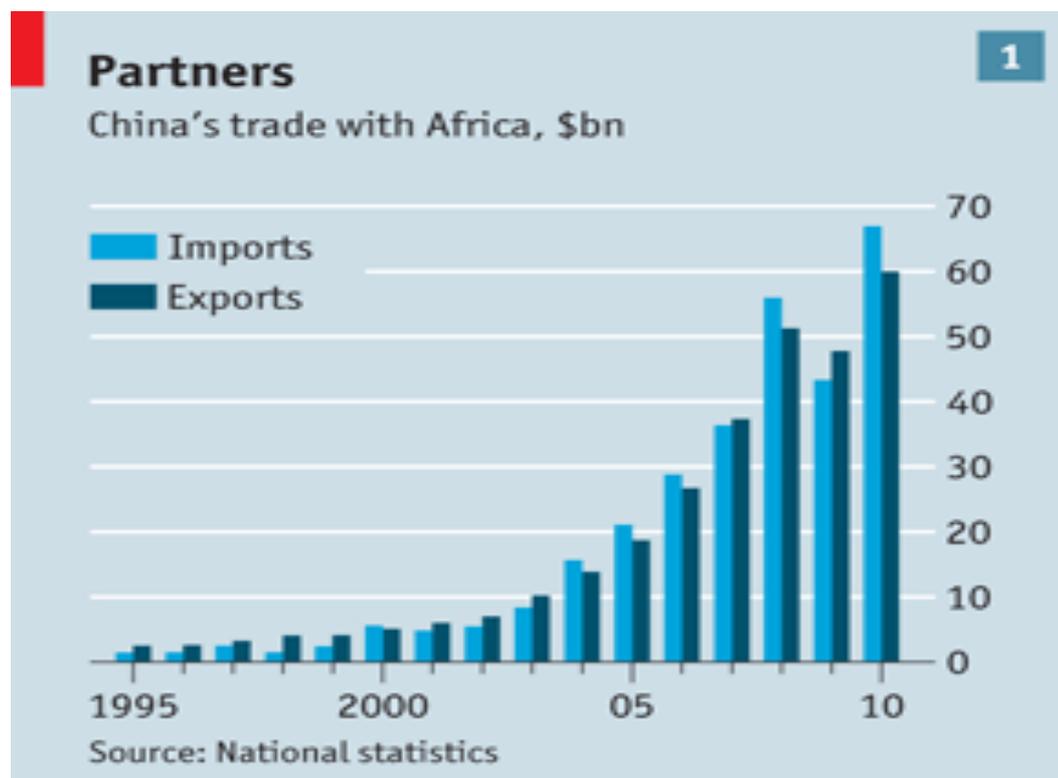
Figura 14 - Composizione degli Investimenti diretti esteri cinesi, 2005-10.



Fonte: The Chinese in Africa. Trying to pull together. Africans are asking whether China is making their lunch or eating it" in *The Economist* , 20 aprile 2011, Internet: <http://www.economist.com/node/18586448>

Tra le destinazioni ricorrenti di questi flussi di capitale battenti bandiera rossa vi sono, lo Zambia con le sue miniere di rame e cobalto, i diamanti della Namibia, i terreni agricoli della Repubblica Democratica del Congo e del Mozambico, le risorse minerarie di Tanzania e Zimbabwe, il settore tessile nel Botswana, quello delle costruzioni in Sierra Leone, Angola, Tanzania, Mozambico, e nello stesso Zambia.

Figura 15 - Flussi di commercio tra Cina e Africa espresso in miliardi di dollari, 1995-2010



Fonte: *The Chinese in Africa. Trying to pull together. Africans are asking whether China is making their lunch or eating it* in *The Economist*, 20 aprile 2011, Internet: *The Economist*, <http://www.economist.com/node/18586448>

Nel 2007 la Cina e la Repubblica Democratica del Congo hanno stipulato un protocollo d'intesa che prevede l'impegno cinese nella costruzione di tre autostrade, una ferrovia, trentadue ospedali e due università, un investimento da 6.5 miliardi di dollari<sup>141</sup>.

## 5.2 La Cina, il rame e la manodopera locale

Il legame diplomatico-commerciale tra la Cina e lo Zambia affonda le sue radici nel lontano 1965. Lo Zambia detiene il primato di esser stato il primo Paese dell'Africa Sub-Sahariana a stabilire relazioni diplomatiche con Pechino. Ambedue le compagini governative

<sup>141</sup> Haglund D. (2008).

sono solite enfatizzare il ruolo giocato dai reciproci buoni rapporti istituzionali, allorquando diviene argomento di discussione la ferrovia di *Tazara*, costruita con fondi cinesi tra il 1970-76, che unisce lo Zambia alla Tanzania<sup>142</sup>. Alla fine del 2006 si potevano contare 145 progetti commerciali nello Zambia battenti bandiera cinese, suddivisi tra piccoli investitori privati, solitamente operanti nel settore dei trasporti, e multinazionali perlopiù interessate al settore minerario. Nell'estrazione dei minerali operano: la *NFC Africa's copper mines*, la *Collum Coal mines*, e la *Chiman Manufacturing*. La più importante in termini economici è certamente il colosso *NFC Africa's copper mines*, una sussidiaria della *China Nonferrous Metal Mining Group* che nel 1997 ha acquistato le miniere di rame di *Chambishi*<sup>143</sup>.

Nel 2008 l'ex Presidente dello Zambia Rufiah Bata e il Presidente Cinese Hu Jintao strinsero un accordo commerciale, volto alla creazione di una *Exporting Processing Zone* situata nei pressi delle ricche miniere di *Chambishi*. Questa *EPZ*, che tecnicamente risponde al nome di *Chambishi Special Economic Zone CSEZ*, serve principalmente la produzione mineraria dell'industria cinese *NFC Africa*, e consente al governo cinese di importare l'enorme mole di rame prodotto nel sito di *Chambishi* a condizioni estremamente vantaggiose, a fronte di un investimento iniziale che fu di 800 milioni di dollari.

Avendo precedentemente illustrato gli elementi normativi che caratterizzano il sistema fiscale e doganale dello Zambia, possiamo senza alcun margine di errore affermare adesso che l'iniziativa in esame, va soltanto ad infoltire l'insieme dei progetti istituzionali e dei disegni di legge che determinano la pochezza della quota percepita dal

---

<sup>142</sup> *Ibidem*

<sup>143</sup> *Ibidem*

contesto zambiano in riferimento alla produzione di rame. *Chambishi* è il sito estrattivo più importante di tutta la *Copperbelt*, a *Chambishi* opera l'impresa cinese più importante, consentire l'esportazione del rame prodotto, attraverso l'apposizione di un'aliquota concernente il dazio doganale quasi irrisoria, appare ancora una volta privo di raziocinio. Lena Hasle, funzionario di governo presso l'ambasciata norvegese a Lusaka, dichiarò in un'intervista del 2007 che *"le informazioni in circolazione riguardanti il progetto CSEZ erano poche, nessuno era a conoscenza dell'iniziativa, neanche coloro che parlano quotidianamente con il ministro delle finance (...), ragion per cui fummo completamente sorpresi quando apprendemmo la notizia relativa alla creazione di una EPZ nella quale il governo non percepisce gettito fiscale"*.

Un altro elemento che getta ombre sull'iniziativa è rappresentato dal fatto che il progetto è amministrato da una struttura che prenderà il nome di *Zone development Company*, a capo della quale siede un ex consigliere di amministrazione della *NFC Africa*, che avrà la potestà di decidere quali compagnie potranno investire nella zona speciale<sup>144</sup>.

Naturalmente l'approdo di capitali provenienti dall'estero tendenzialmente comporta dei risvolti positivi per l'economia interna di un Paese poco sviluppato, non è insolito assistere all'aumento della concorrenza interna, che logicamente genera una diminuzione dei prezzi dei beni, alla creazione di posti di lavoro, all'innalzamento dello *standard* qualitativo della vita, ed inoltre vi sono tutta una serie di vantaggi derivanti dall'entrare in contatto con realtà altamente

---

<sup>144</sup> *Ibidem*

qualificate: il trasferimento tecnologico, l'apprendimento del *know-how*, entrare in contatto con culture differenti dalla propria.

Ma queste c.d. esternalità positive sono poco visibili nella *Copperbelt*, o in ogni caso, hanno prodotto dei risultati molto limitati.

Gli accordi commerciali siglati tra il governo locale e i nuovi proprietari delle miniere hanno consentito a quest'ultimi di ridurre i costi fissi derivanti dagli impianti, riducendo il numero degli impiegati all'interno delle compagnie. Il numero dei lavoratori totali impiegati nell'industria mineraria dello Zambia è calato drasticamente: dai 66.000 del 1976 si è passati alle 51.000 unità del 1986, sino a toccare il minimo storico nel 2000 di 22.280 impiegati.

Tabella 14 - Numero di lavoratori occupati nel settore minerario dello Zambia.

Anno	No impiegati
1972	52.090
1974	54.270
1976	66.000
1986	51.000
1991	56.582
2000	22.280
2004	31.440
2006	31.199

Fonte: Simutanyi N. (2008), pag. 7.

Inoltre un altro dato che è emerso in maniera netta e distinta come conseguenza diretta delle privatizzazioni è l'aumento dei lavoratori impiegati nel settore in esame in possesso di un contratto a tempo determinato. Per esempio su 29.868 impiegati nel 2004, solo 11.175 avevano stipulato un contratto di lavoro a tempo indeterminato, i restanti si avvalevano di contratti di lavoro il cui termine era di 6 mesi

o 1 anno. I contratti a breve termine nello Zambia, oltre a gettare il lavoratore in una condizione di costante insicurezza professionale, non vengono computati a fini pensionistici, e il contraente non ha a possibilità di poter essere rappresentato dai sindacati<sup>145</sup>.

La compagnia cinese *NFC Africa* annovera 71 impiegati dotati di un contratto di lavoro a tempo indeterminato, e ben 1.800 lavoratori c.d. a breve termine.

Un altro dato di fatto che è tristemente legato alla compagnia cinese, la *NFC Africa*, è quello relativo agli incidenti sul posto di lavoro. E' stato osservato come, dall'avvio del processo di privatizzazione dell'industria mineraria, vi sia stato un incremento netto degli incidenti sul lavoro. Per esempio, il numero dei lavoratori che hanno perso la vita all'interno delle miniere è passato dai 9 del 2000, agli 80 nel 2005, a fronte di un numero di incidenti tendenzialmente equivalente, 399 nel 2000, 312 nel 2005.

Questi dati ci portano alla conclusione che gli *standard* di sicurezza sul lavoro, siano, per il contesto zambese, inversamente proporzionali all'apertura commerciale del Paese. Non è cambiato il numero degli incidenti, che comunque nel settore minerario *de quo* si sono sempre registrati, ma bensì la percentuale di deceduti per incidente. L'ingresso delle compagnie cinesi ha portato ad un abbassamento drastico delle misure di sicurezza sul posto di lavoro, e i dati lo confermano.

Tabella 15 - Numero di incidenti e morti sul posto di lavoro nelle miniere dello Zambia, 2000-2006.

Anno	Morti	No di incidenti
2000	<u>9</u>	399
2001	<u>23</u>	370
2002	<u>17</u>	284

<sup>145</sup> Simutanyi N. (2008), cit. pag. 7.

2003	<u>21</u>	315
2004	<u>19</u>	350
2005	<u>80</u>	312
2006	<u>18</u>	270

Fonte: Simutanyi N. (2008), pag. 7.

La *NFC Africa* è stata etichettata come la compagnia straniera dello Zambia che adotta gli standard di sicurezza più bassi sul posto di lavoro più.

Nel 2005 l'esplosione di una fabbrica cinese di dinamite, la *Beijing General Research Insitutes of Mining and Metallurgy (BGRIMM)*, ha provocato la morte di 52 operai. La *BGRIMM* è una sussidiaria della *NFC Africa*, che come sappiamo essendo direttamente controllata dalla *China Nonferrous Metal Mining Group*, fa fede all'esecutivo di Pechino<sup>146</sup>.

Questa condizione di perenne assenza di tutela nei confronti della mano d'opera impiegata nelle miniere, ha acuito le tensioni sociali, incanalandole in una serie di scioperi e dimostrazioni spesso soffocate nel sangue. I sindacati scioperano per salari più alti, per condizioni di lavoro più sicure, si battono per contrastare lo sfruttamento del lavoro minorile, alzano la voce per la riduzione delle ore di lavoro, per far sì che a tutti i lavoratori sia riconosciuto un contratto nazionale che consenta loro di fruire pieni diritti sociali.

---

<sup>146</sup> Servant J. C. (2009): "L'India investe nell'Africa australe. Si sfruttano a fondo i minatori zambiani", in *Le Monde Diplomatique*, maggio 2009. Internet: <http://www.monde-diplomatique.it/LeMonde-archivio/Maggio-2009/pagina.php?cosa=0905lm18.01.html>.

Tabella 16 - Percentuale di bambini nella fascia di età compresa tra i 7 e i 14 anni impiegata nei diversi settori, 2005 2008

Settori d'impiego	2005	2008
% bambini impiegati nell'agricoltura	95,91 %	91,9 %
% bambini impiegati nel manifatturiero	0,57 %	0,65 %
% bambini impiegati nei servizi	3,47 %	6,95 %

Dati Banca Mondiale

Ma secondo l'opinione pubblica locale<sup>147</sup>, la sensazione è che il governo stia dalla parte delle compagnie. Quando la miniera di *Luanshya* era controllata dalla gruppo indiano *Binani*, si verificò un fatto molto singolare; una delegazione di mogli dei minatori, iniziò una pacifica dimostrazione di protesta, tesa a focalizzare l'attenzione del governo e dell'opinione pubblica sulle disumane condizioni di lavoro nelle quali operano i rispettivi mariti impiegati nell'estrazione del rame, in particolare, vi fu uno scambio di vedute con l'allora membro del Parlamento zambese, Cameron Pwele: le donne sottolinearono al parlamentare la disumana condizione di povertà delle famiglie dei minatori, dicendosi pronte a rinunciare alla loro dignità umana pur di mangiare a fine mese<sup>148</sup>.

Nel 2006 i lavoratori della *NFC Africa* protestarono contro il fallimento delle trattative volte ad ottenere un incremento salariale pari al 21%, ritenendo il Governo locale responsabile di essersi schierato a fianco della compagnia cinese, quasi come se l'esecutivo dello Zambia viva una perenne sfida volta all'attrazione di capitali esteri, non rendendosi conto che il tessuto sociale è profondamente provato e costantemente depauperato da questa commistione di interessi cino-zambesi.

---

<sup>147</sup> Simutanyi N. (2008)

<sup>148</sup> *Ibidem*.

Tabella 17 – Wage and salaried workers. (% of total employed).

Anno	% di lavoratori salariati sul totale degli impiegati
1998	17,7%
2000	18,2%
2003	18,7%
2005	17%

Dati Banca Mondiale.

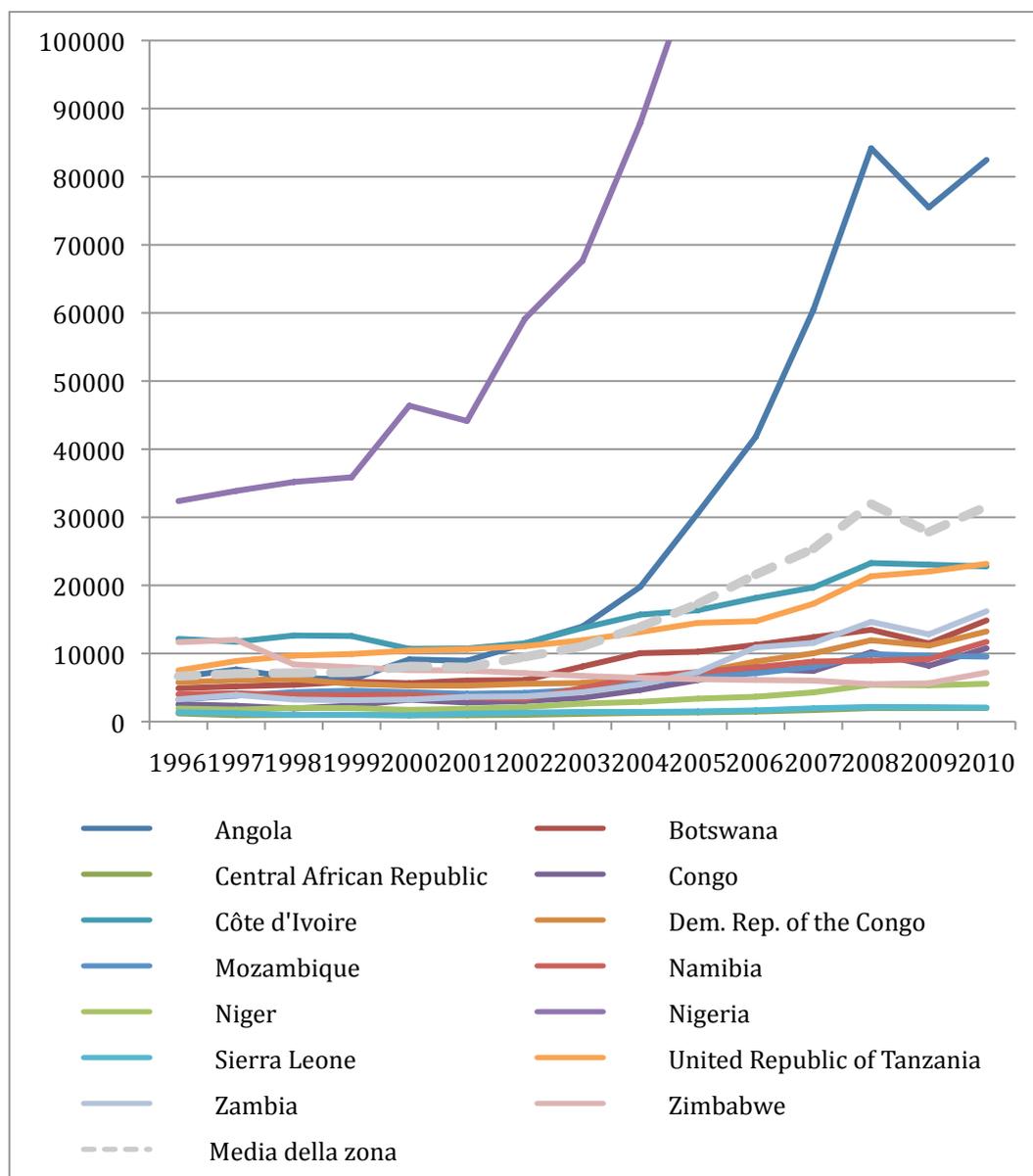
In occasione di un'indagine relativa all'accertamento delle misure di sicurezza adottate dalla compagnia cinese *NFC Africa* nel sud del Paese, è emerso che gli operai lavorano in condizioni molto rudimentali, avvalendosi di strumenti e mezzi arcaici come le picche, i martelli e secchi di plastica per portare il minerale in superficie<sup>149</sup>.

---

<sup>149</sup> Simutanyi N. (2008), cit. pag. 9.

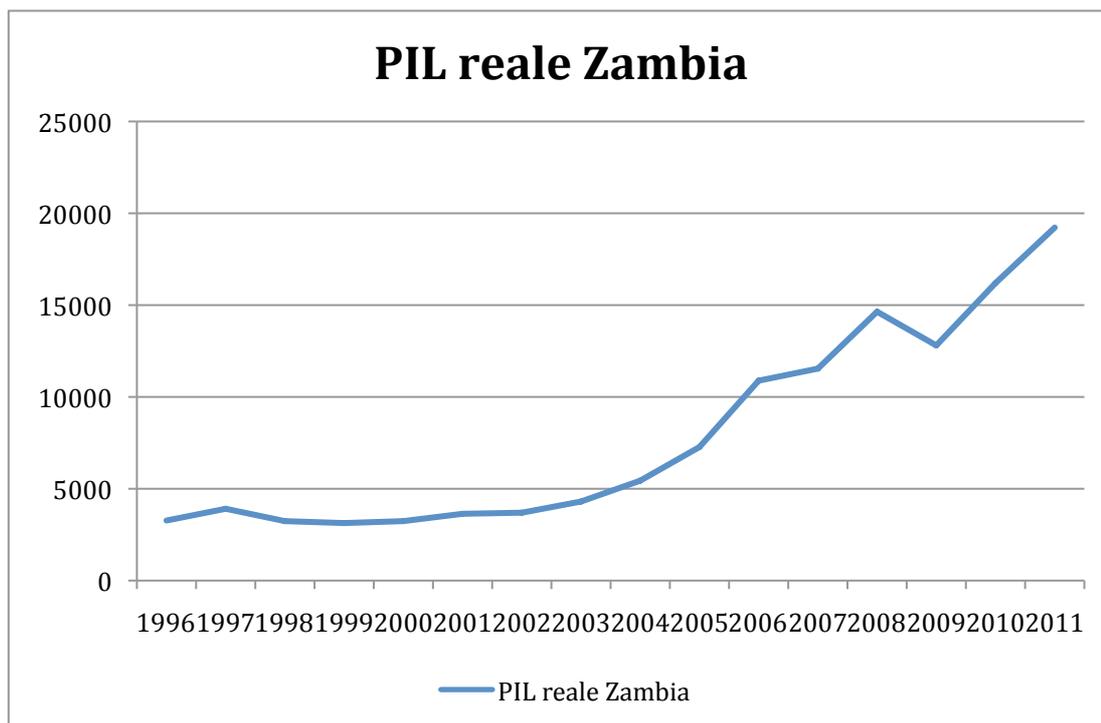
### 5.3 A diciassette anni dalla privatizzazione, quali risultati

Figura 16 - PIL reale dei principali Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, 1996-2010.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Figura 17 - Andamento del PIL reale dello Zambia, 1996-2011, espresso in milioni di dollari.



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

I grafici 16 e 17, sopra riportati, illustrano rispettivamente l'andamento del PIL dei principali Paesi dell'Africa sub-Sahariana con esclusione del Sud Africa, e la medesima variabile macroeconomica fatta registrare dallo Zambia, considerato isolatamente, nello stesso intervallo temporale. Il periodo storico preso in considerazione è frutto di una scelta consapevole. Si è cercato di focalizzare la nostra attenzione nell'arco temporale che va, dall'approvazione da parte del governo dello Zambia dei disegni di legge relativi alla privatizzazione del settore minerario, ovvero il *Mines and Minerals Act* e l'*Investment Act* entrambi del 1995, al 2011. Lo scopo del paragrafo è volto alla produzione di un giudizio sui quindici anni di privatizzazioni del settore chiave dell'economia dello Zambia, e attraverso l'analisi delle serie storiche relative alle variabili socio-economiche riuscire a delineare un quadro che illustri il sentiero di sviluppo che è stato imboccato dal Paese *de quo*.

La media del tasso di crescita del PIL fatta registrare dalla regione Sub-Sahariana con esclusione del Sud Africa, è stata nel periodo compreso tra il 1995-2010 del 4,70%<sup>150</sup>. Lo Zambia, facendo registrare un tasso di crescita medio del 4,76%<sup>151</sup> nel periodo compreso tra il 1996 e il 2011 si colloca perfettamente in scia al *trend* della regione. Anche se, come si evince dal grafico 16, il PIL medio prodotto dall'intera regione è trainato prevalentemente dagli elevati valori reali fatti registrare dalla Nigeria e dall'Angola.

Ad eccezione del 2002, 2008, e 2011, il PIL dello Zambia, nel periodo considerato, ha riportato tassi costantemente in crescita.

**Tabella 18 - Tasso annuo di crescita del PIL reale dello Zambia, 1996-2011.**

<b>Anno</b>	<b>% PIL Zambia</b>
1996	+ 7
1997	+ 3,3
1998	- 1,8
1999	+ 2,2
2000	+ 3,5
2001	+ 5
2002	+ 3,3
2003	+ 5,1
2004	+ 5,4
2005	+ 5,35
2006	+ 6,2
2007	+ 6,2
2008	+ 5,7
2009	+ 6,4
2010	+ 7,6
2011	+ 5,9

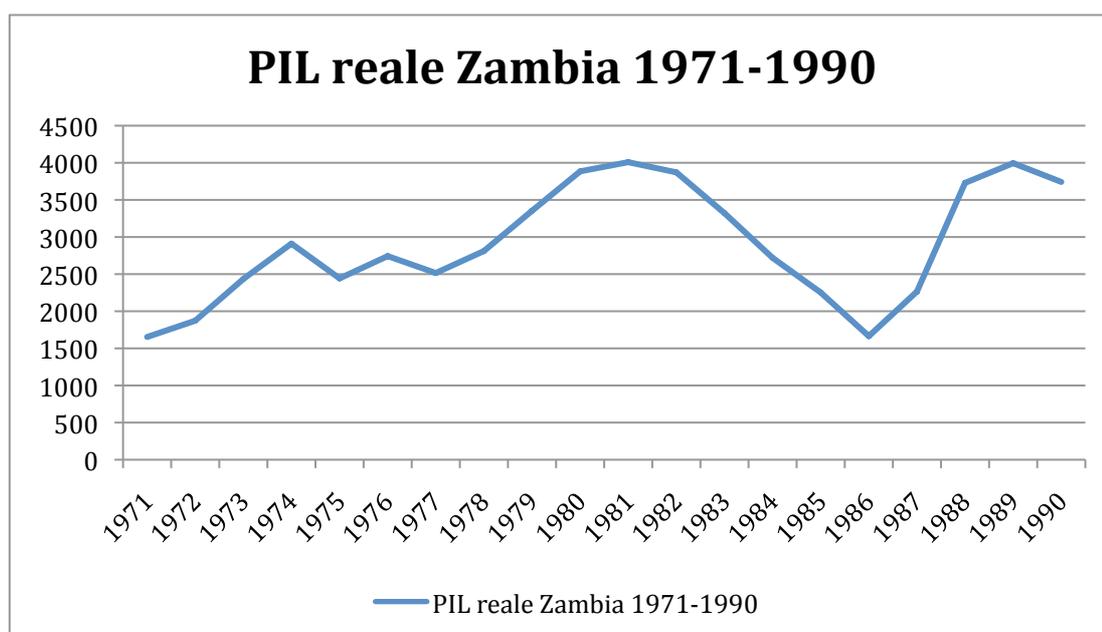
Dati Banca Mondiale

<sup>150</sup> UNCTAD (2011).

<sup>151</sup> Banca Mondiale (2011).

Quindi, da un punto di vista strettamente correlato alle variabili macroeconomiche, sicuramente l'arrivo di capitali esteri ha invertito il trend negativo degli anni '80, quando come ricordiamo lo Zambia a causa di una concomitanza di eventi avversi, si trovò a dover fronteggiare una crisi economico-finanziaria senza precedenti. Il grafico numero 18 riporta l'andamento del PIL nel ventennio antecedente alla privatizzazione delle miniere; come vediamo ciò che risalta è l'elevata instabilità del *trend* della crescita economica. Per esempio, il 1972 fa segnare una crescita che sfiora il 10%, nel 1973 invece il dato si capovolge facendo registrare un tasso di crescita negativo, - 1%. Questa dinamica si ripete poi con scientifica periodicità fino al 1985. Bisogna sempre considerare però che lo Zambia era, e probabilmente continua ad essere, pericolosamente esposto alle fluttuazioni del prezzo internazionale del rame, e che il periodo storico preso in esame passò alla storia per le rivendicazioni dei PVS, riluttanti ad aprirsi al commercio internazionale.

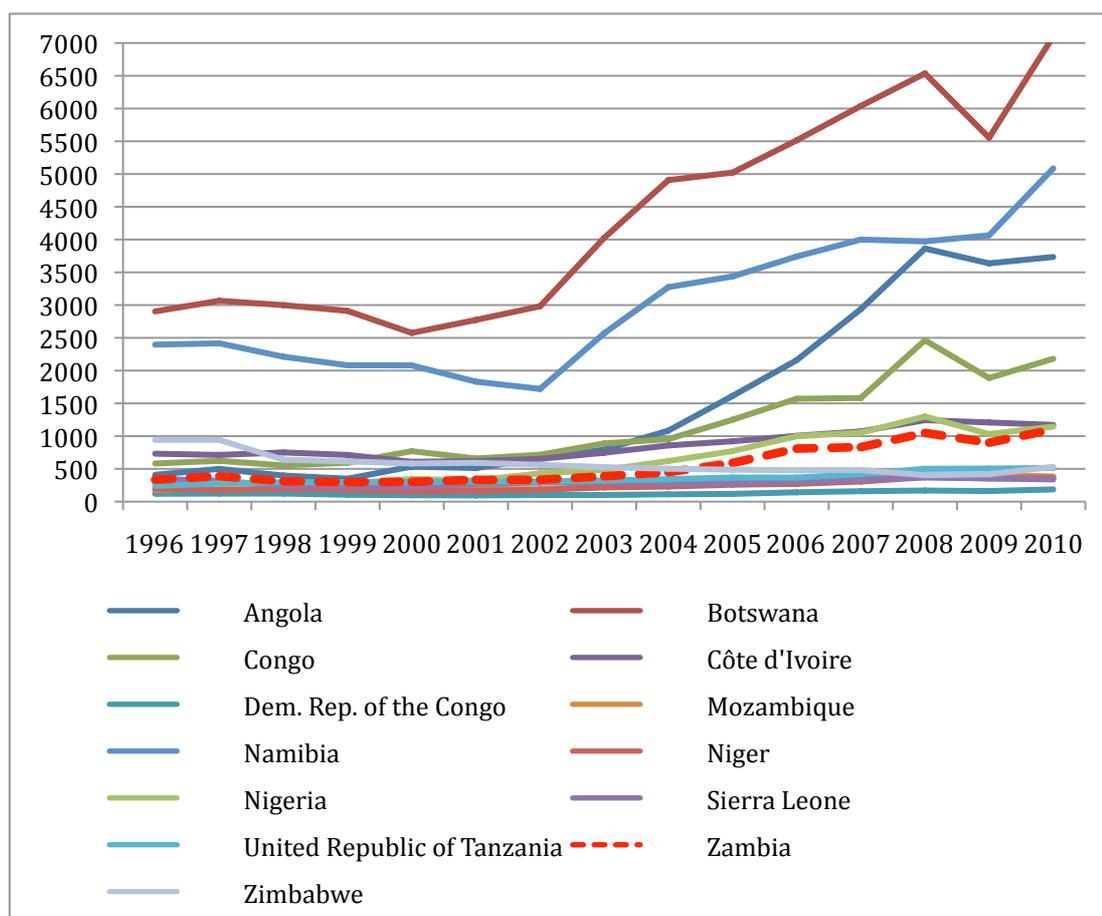
**Figura 18 - Andamento del PIL reale dello Zambia espresso in milioni di dollari, 1971-1990, periodo antecedente alla privatizzazione del settore minerario**



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

Ma se focalizziamo la nostra attenzione sul *trend* fatto registrare dallo Zambia tra il 1996 e il 2011, relativamente al Reddito Nazionale Lordo pro capite, il giudizio muta inevitabilmente. A differenza del PIL, il RNL contabilizza i profitti ed i ricavi realizzati dalle multinazionali imputandoli al Paese di origine dell'investimento, o al Paese presso il quale la compagnia ha la sede principale. Per cui nel caso dello Zambia la spaventosa mole di introiti realizzata dalle compagnie straniere che operano nel settore minerario, è contabilizzata nel RNL dei rispettivi Paesi d'appartenenza delle compagnie operanti *in loco*. E lo si può evincere analizzando il grafico sotto riportato.

**Figura 19 - Andamento relativo al Reddito Nazionale Lordo nominale pro capite, espresso in dollari a prezzi correnti 1996-2011.**



Propria elaborazione su dati UNCTAD, Internet: <http://unctadstat.unctad.org/>

La figura 19, infatti, mostra che lo Zambia presenta un RNL pro capite molto basso, che nel periodo storico considerato è oscillato tra gli 400 e i 1.200 dollari, ovvero una variazione molto esigua se paragonata ai dati fatti registrare dagli altri Paesi della regione. Trattandosi però, di una variabile nominale, calcolata pertanto in base ai prezzi correnti, sarà necessario scontarla al tasso d'inflazione fatto registrare. Per cui il potere d'acquisto reale, posseduto dalla popolazione dello Zambia è molto ridotto, se si considera che il Paese *de quo* fa registrare da sempre tassi d'inflazione molto elevati, come d'altronde documentato nel corso del capitolo precedente del presente lavoro. Nel 1996 coesistevano i seguenti dati: un RNL pro-capite di 400 dollari circa, e un tasso d'inflazione del 43%; tra il 1998 e il 2003 l'inflazione è oscillata tra i 26 e i 21 punti percentuali, al cospetto di un RNL costantemente ancorato ad un valore prossimo ai 400 dollari pro-capite. L'ultimo dato in nostro possesso riporta un tasso d'inflazione di poco superiore al 6%, quindi in linea con la media della regione Sub-Sahariana, e un RNL pari a 1200 dollari circa.

L'Angola dal 2003 al 2011 ha quadruplicato il RNL pro capite, passando da 1.000 dollari circa a quasi 4.000 dollari, ma nel medesimo periodo storico ha dovuto fronteggiare una spirale inflattiva inarrestabile, che ha raggiunto il suo apice nel 2000 con un tasso del 324%, e che nel 2011 ha fatto registrare un valore del 13% circa.

Ma il dato più rilevante è quello che fa rilevare il Botswana, dove grazie all'industria diamantifera il RNL pro capite è ad oggi pari a circa 7.000 dollari, quasi sette volte superiore a quello dello Zambia, ma soprattutto il tasso d'inflazione nel periodo storico oggetto d'indagine, 1996-2011, è oscillato tra i 10 e gli 8 punti percentuali<sup>152</sup>.

---

<sup>152</sup> Dati UNCTAD

Certo, il contesto dello Botswana è strutturalmente differente, il reddito prodotto viene suddiviso su una popolazione di due milioni di abitanti, contro i tredici milioni circa dello Zambia.

Ma se i dati sul numero degli abitanti possono leggermente ridurre la portata della nostra analisi, va in ogni caso sottolineato che nella privatizzazione del settore minerario dello Zambia molte cose non andarono per il verso giusto. Oggi si paga il prezzo di una politica tesa in maniera affannosa ad assecondare le volontà delle Istituzioni Internazionali, di un governo impegnato esclusivamente ad attrarre flussi di capitale estero, dell'assenza d'istituzioni in grado di regolamentare tutto il processo di vendita degli impianti.

Nella primavera del 2008, dopo un decennio di dibattiti, il governo zambese si decise finalmente a rivedere i contratti di sfruttamento delle miniere. L'imposta sulle società passò da un'aliquota del 25% ad un'aliquota del 30%. La tassazione degli utili prodotti dalle compagnie estrattive straniere passò da un irrisorio 0,6% al 3%. La Banca Mondiale, fu la prima a sostenere la misura, obbligata a riconoscere la modestia delle somme fino ad allora percepite dal ministero del tesoro zambiano. Come abbiamo ampiamente documentato, lo sfruttamento delle miniere di rame non lasciava nulla al Paese in termini economici, a fronte dei lauti ricavi realizzati dalle multinazionali. Nel 2006 il rame aveva portato nelle casse dello Zambia 103 milioni di euro, a fronte di esportazioni stimate per 2.3 miliardi di euro circa; ciò significa che, la percentuale di ricchezza generata dal comparto minerario, che affluisce nel tesoro zambese, è solo una fetta infinitesimale di questo enorme *business*<sup>153</sup>.

---

<sup>153</sup> Servant J. C. (2009).

#### 5.4 Lo Zambia e la diseguale distribuzione territoriale delle risorse

Unitamente al problema relativo all'assenza di un architettura istituzionale valida ed efficace, vi è quello relativo all'assenza di politiche di redistribuzione della ricchezza prodotta dal settore *de quo*. In dottrina è stato sottolineato, come le gravi lacune mostrate dal potere esecutivo locale hanno dato luogo ad un vuoto istituzionale che si è materializzato, agli occhi di osservatori esterni alle dinamiche locali, attraverso l'incapacità dei governanti di regolamentare il comparto minerario secondo modalità che producano introiti per le casse statali e un miglioramento delle condizioni di vita dei governati<sup>154</sup>.

Tabella 19 - Valore dell'indice di Gini riportato dallo Zambia.

Anno	Valore riportato dell'indice di Gini
1996	49,79
1998	53,44
2003	42,08
2004	50,74
2006	54,63

Dati Banca Mondiale

Come si evince dalla tabella 19, l'indice di Gini dello Zambia mostra valori compresi tra il 49 e il 55, nei quattro anni oggetto d'indagine, suggerendoci un chiaro indizio circa l'incapacità delle politiche governative di generare una equa redistribuzione delle risorse. Nel 2006 la quota di reddito posseduta dal 10% più abbiente

---

<sup>154</sup> Haglund D. (2008).

della popolazione dello Zambia era pari al 43,14%, contro 1,45% detenuto dal 10% più povero della popolazione<sup>155</sup>.

Per cui, a fronte di indici macroeconomici in linea con l'andamento generale di crescita fatto registrare dalla regione Sub-Sahariana, vi è il forte sospetto che la ricchezza generata non venga incanalata in politiche di redistribuzione del reddito.

**Tabella 20 - Percentuale di popolazione che vive con meno di 2\$ al giorno**

Anno	Percentuale di popolazione che vive con meno di 2\$ al giorno
1996	45,72%
1998	41,72%
2003	45,8%
2004	48,27%
2006	51,83%

Dati Banca Mondiale

Lo Zambia al cospetto di un'elevata dotazione di risorse naturali, continua ad essere un contesto caratterizzato da povertà e sperequazione. Tra il 1996 e il 2006 la popolazione che viveva con meno di 2 dollari al giorno è aumentata del 10% circa, solo la Repubblica Democratica del Congo presenta un dato peggiore, avendo fatto registrare quest'ultima, nel 2006, un indice di povertà pari al 67,58% della popolazione, due abitanti su tre sopravvivono con meno di 2 dollari al giorno<sup>156</sup>.

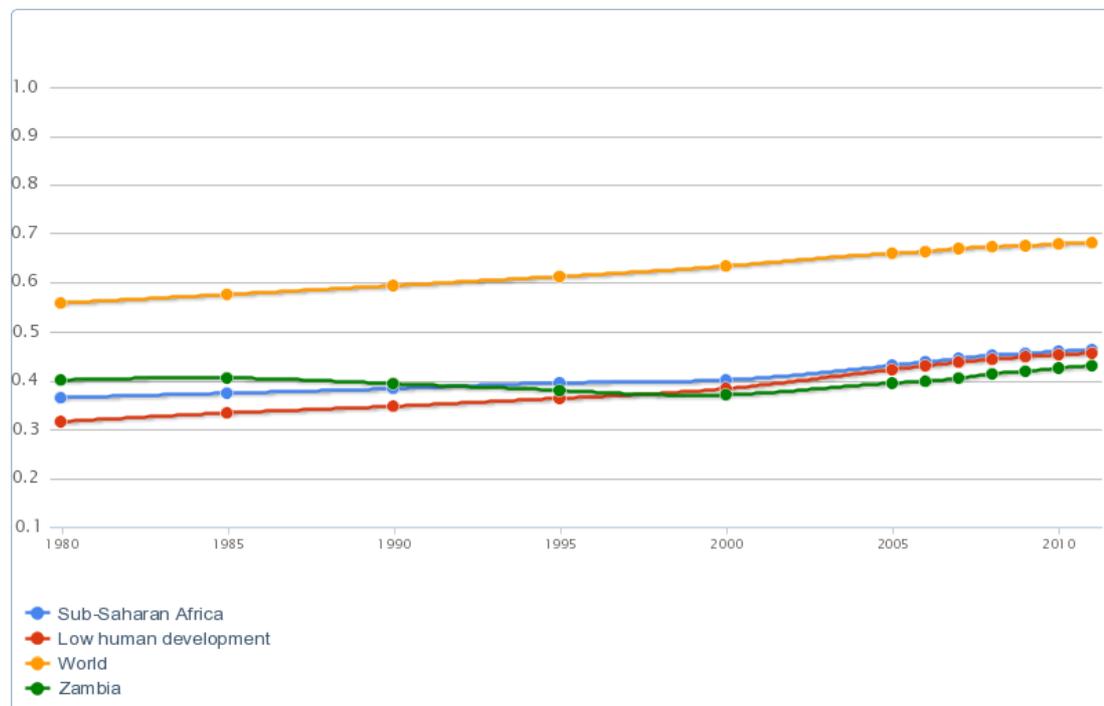
Possiamo affermare che nello Zambia convivono due condizioni antitetiche: buone *performance* in termini di variabili macroeconomiche, anche se come ampiamente dibattuto a trarne giovamento è la ristretta

<sup>155</sup> Dati Banca Mondiale (2011).

<sup>156</sup> *Ibidem*.

*elite* del Paese, e indici che testimoniano una qualità della vita molto bassa.

Figura 20 - Immagine relativa alla serie storica dell'Indice di Sviluppo Umano dello Zambia, 1980-2010.



Fonte: United Nations, Internet: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/ZMB.html>

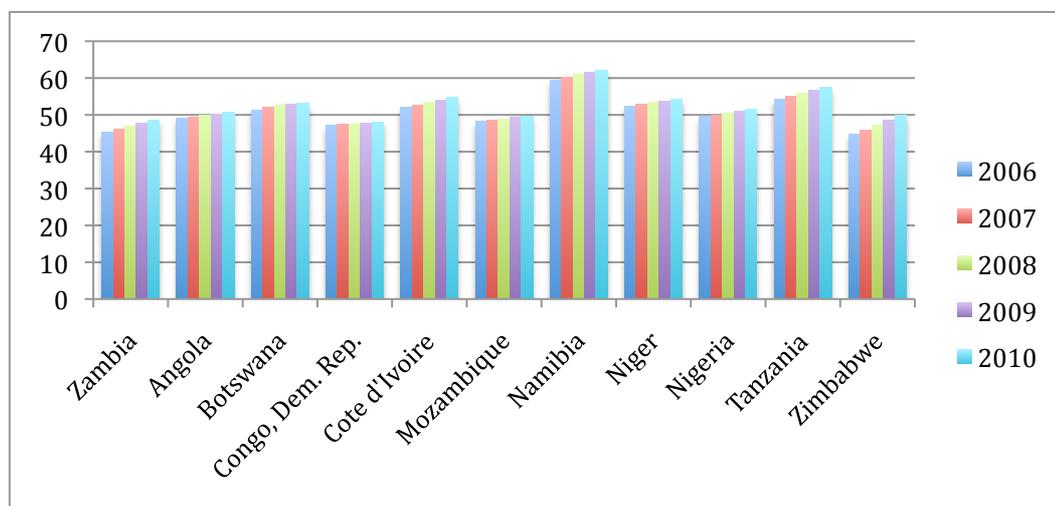
Il grafico 20, sopra riportato, presenta un lavoro di comparazione tra lo Zambia, la media dei Paesi a sviluppo umano basso, la media dei Paesi dell'Africa Sub-Sahariana, e la media di tutti i Paesi del mondo. La variabile utilizzata è l'Indice di Sviluppo Umano, rilevato dagli esperti del Programma di Sviluppo delle Nazioni Unite, nel periodo storico 1980-2010. Questo dato mostra tutta la fragilità del Paese *de quo*; lo Zambia nel 2011 ha occupato il 164° posto nel *ranking* pubblicato dalle Nazioni Unite, avendo fatto registrare un indice di 0.430, contro, lo 0.456 di media dei Paesi a sviluppo umano basso, lo 0.463 di media dei Paesi della regione Sub-Sahariana e lo 0.682 di media di tutti i Paesi nel mondo. Per cui, alla luce di questo indice, lo Zambia non solo si riconferma nuovamente all'interno del gruppo dei

Paesi a sviluppo umano basso, ma all'interno di questa classificazione occupa uno degli ultimi posti.

La figura 21 e la figura 22, mostrano invece, un ulteriore lavoro di comparazione tra lo Zambia e i principali Paesi dell'Africa australe, assumendo quali variabili oggetto di studio: le aspettative di vita alla nascita ed il tasso di alfabetizzazione degli adulti. Nel 2010 l'aspettativa di vita alla nascita nello Zambia è di 48 anni, contro i 62 della Namibia o i 57 della vicina Tanzania.

Anche il dato concernente, il tasso di alfabetizzazione della popolazione adulta nel 2009, non è dei più confortanti. Lo Zambia, infatti, da questo punto di vista mostra un *gap* difficile da colmare, soprattutto se si comparano le sue *performance* con i dati fatti registrare dai Paesi della regione *de quo*; solo il 70,8% della popolazione adulta zambese è in grado di leggere e scrivere. Una percentuale molto esigua, che pone lo Zambia agli ultimi posti di questa speciale classifica, considerato che, lo Zimbabwe e la Namibia vantano un tasso di alfabetizzazione pari rispettivamente al 91% e all'88%, e che il Botswana può affermare che l'84% della popolazione adulta è capace di leggere e scrivere.

Figura 21 - Aspettativa di vita alla nascita dei principali Paesi dell'regione Sub-Sahariana, calcolato per ogni anno dal 2006 al 2010.



Propria elaborazione su dati Banca Mondiale, Internet: <http://databank.worldbank.org/>

Figura 22 - Tasso di alfabetizzazione degli adulti dei principali Paesi della regione, espresso in percentuale sul totale della popolazione,



Propria elaborazione su dati Banca Mondiale, Internet: <http://databank.worldbank.org/>

La condizione di arretratezza sociale patita dallo Zambia emerge altresì attraverso l'analisi di altre due variabili: il tasso di fertilità e la percentuale di popolazione afflitta dal virus dell'HIV. Nel 2009 il 13,5% della popolazione nella fascia di età compresa tra i 15 e i 49 anni è affetta dal virus dell'HIV<sup>157</sup>.

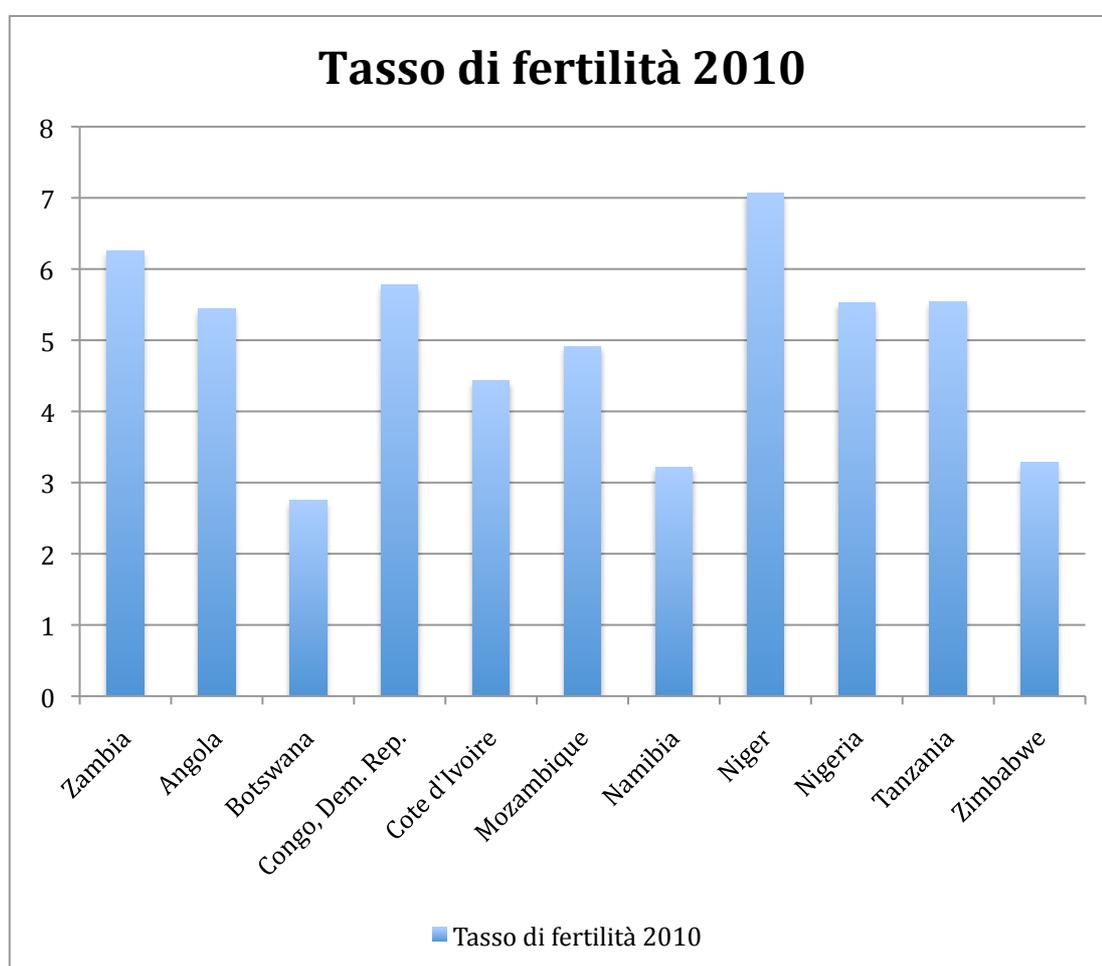
La figura 23, invece, ci fornisce uno spaccato relativo al tasso di fertilità nella regione Sub-Sahariana. Stante ai dati calcolati dalla Banca Mondiale per il 2010, il tasso di fertilità nello Zambia è di 6,2 figli per donna, uno dei più alti di tutta l'Africa meridionale, secondo solo a quello del Niger la cui media è di 7,063 figli per donna.

Il grafico 24, infine, mostra come anche la sopravvivenza dei bambini diviene un problema in un contesto minato da epidemie e conflitti sociali. Il dato relativo al numero di bambini che non superano il

<sup>157</sup> Dati Banca Mondiale (2011).

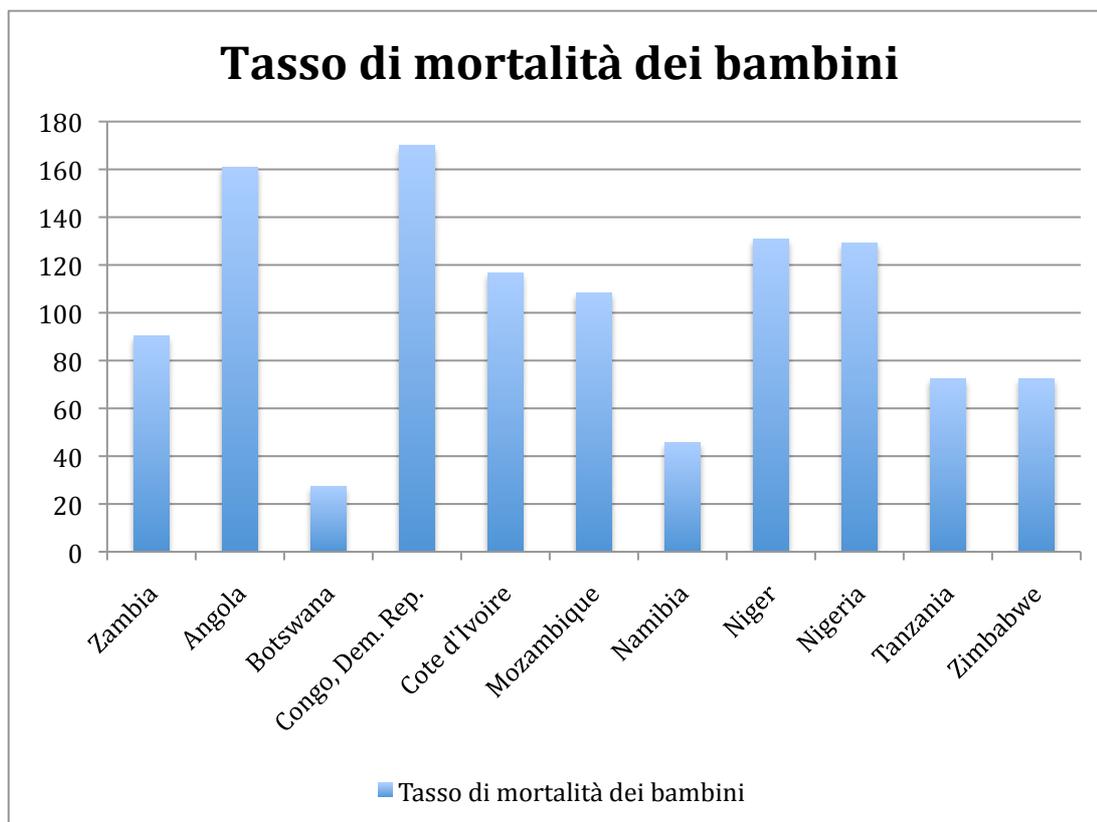
quinto anno di vita è molto triste. Nello Zambia nel 2011 tale indice è stato di 82,9 bambini deceduti su 1000. Appare doveroso sottolineare come, questo triste dato, sia in linea con la media fatta registrare dalla regione Sub-Sahariana; il primato negativo spetta alla Repubblica Democratica del Congo con un tasso di 167,7 decessi, seguita da vicino dall'Angola con 157, dal Niger con 124, e dalla Costa d'Avorio con 114.

Figura 23 - Tasso di fertilità nei principali Paesi della regione, calcolato per il 2010.



Propria elaborazione su dati Banca Mondiale, Internet: <http://databank.worldbank.org/>

Figura 24 - Tasso di mortalità dei bambini sotto i 5 anni di vita, calcolato per ogni 1000 bambini, nel 2010, nei principali Paesi della regione.



Propria elaborazione su dati Banca Mondiale, Internet: <http://databank.worldbank.org/>

## Conclusioni

L'interpretazione dei dati illustrati nel corso di questo lavoro conduce ad un giudizio difficilmente confutabile: il sentiero di sviluppo intrapreso dallo Zambia non è virtuoso, non è sostenibile, e ha prodotto negli ultimi quindici anni una forte sperequazione delle risorse, unitamente a continui conflitti sociali.

Le responsabilità principali di questa condizione sono da rinvenire come è stato osservato in dottrina<sup>158</sup>, nella mancanza, nello Zambia, di un assetto istituzionale in grado non solo di far rispettare la legge, ma altresì di produrre dei disegni normativi che possiedano la capacità di indirizzare lo sviluppo verso sentieri più consoni in termini di equità sociale. Appare adesso abbastanza nitido l'errore di valutazione posto in essere dall'esecutivo locale allorquando si decise di dismettere il patrimonio statale. Gli strumenti normativi con i quali si diede avvio, nel lontano 1995, al processo di privatizzazione del comparto minerario, racchiudevano già in se il seme della sperequazione. Sia il *Mines and Minerals Act* che l'*Investment Act*, alla luce dei risultati prodotti, furono fortemente iniqui, da essi prese corpo uno scenario locale essenzialmente privato del suo organo vitale. Le compagnie straniere poterono usufruire di vantaggi fiscali cospicui, di esenzioni da qualsiasi forma di dazio doganale. Il capitale investito inizialmente dalle compagnie straniere che acquisirono le licenze di prospezione e sfruttamento fu interamente remunerato nei primi due anni di attività, a testimonianza dell'enorme mole di utili prodotta da quell'*elite* della finanza mondiale che riuscì ad assicurarsi una quota della ZCCM.

Alla luce di quanto sopra esposto, sembrano esserci pochi dubbi in merito alle responsabilità del governo locale, che si era reso autore di due disegni di legge attraverso i quali la sua quota percepita

---

<sup>158</sup> Carmody P. (2008)

dal comparto minerario divenne infinitesimale, se paragonata ai ricavi realizzati dai nuovi investitori stranieri.

Va osservato, che lo Zambia si era venuto a trovare in una crisi economico-finanziaria, senza precedenti. L'unica via per scongiurare il *default* consisteva nel rivolgersi alle Organizzazioni Internazionali, ben consapevoli che tale mossa implica un soggiacere al regime di condizionalità che viene imposto da queste ultime, pena, la mancata elargizione del prestito. Le condizioni dettate dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale furono inequivocabili: riduzione della spesa pubblica, privatizzazione del comparto minerario, svalutazione della Kwacha, la moneta locale. Però, pur osservando che la privatizzazione fu una manovra politico economica inclusa nel protocollo d'intesa con il Fondo Monetario Internazionale, le modalità attraverso le quali implementarla erano di competenze dell'esecutivo locale.

Il governo zambese non fu lungimirante, fallì nel momento più importante, ma in questo fallimento le Istituzioni internazionali giocarono un ruolo marginale. Attraverso lo stratagemma del sistema di condizionalità, subordinando l'erogazione dei prestiti richiesti dallo Zambia all'apertura commerciale del Paese, il Fondo Monetario stava in concreto manovrando le leve politiche di cui disponeva, per raggiungere quell'obiettivo, più volte rimarcato, che consisteva nel progressivo abbattimento delle barriere commerciali dei Paesi in via di sviluppo.

In dottrina<sup>159</sup>, però, è stato sottolineato che, il regime di condizionalità imposto dalle Organizzazioni Internazionali allo Zambia, fece sorgere nel governo locale il timore che non si riuscisse a dare seguito, nei tempi previsti, alle manovre politiche concordate di cui sopra. E questo dato, emerge molto chiaramente dall'analisi delle

---

<sup>159</sup> Haglund D. (2008).

trattative contrattuali che portarono allo smembramento della ZCCM. Nelle casse dello Zambia entrarono circa 1.500 miliardi di dollari, a fronte di una stima iniziale di 3.000 miliardi. Il tesoro locale assistette ad afflusso di capitali che costituivano il 50% di quanto si era inizialmente creduto di poter realizzare attraverso la vendita della ZCCM.

Questa valutazione conduce ad un secondo approfondimento. L'assenza di un'architettura istituzionale salda, e di un esecutivo preparato, emerge molto chiaramente non solo nel momento in cui furono promulgati i disegni normativi che disciplinarono l'intera procedura di privatizzazione, ma soprattutto all'atto della valutazione degli effetti a lungo termine di quanto stavano attuando.

Se lo Zambia, nelle sedi opportune, a margine della sigla del protocollo d'intesa con le Istituzioni finanziarie internazionali, fosse riuscito ad avvalersi di un *team* di esperti in grado di fotografare le ragioni della crisi dell'industria mineraria, probabilmente oggi si racconterebbe un'altra storia.

Il governo locale non fu in grado di comprendere a fondo le dinamiche della crisi che stava investendo l'industria estrattiva; essa, come documentato, era figlia di una recessione globale che aveva abbassato drasticamente i prezzi internazionali delle *commodities*. Al ridursi del margine di ricavo derivante dall'esportazione del rame, le casse di uno stato fortemente dipendente da questa attività, inevitabilmente si svuotarono. Né gli esperti del Fondo, né tantomeno gli economisti della Banca Mondiale, predisposero mai un'alternativa che non fosse quella della privatizzazione dell'intero settore minerario. Ragion per cui, nel fallimento dello Zambia, alla luce dei dati portati emersi, è possibile individuare sia un concorso di responsabilità, che vede coinvolti sia la compagine governativa locale, sia le Organizzazioni Internazionali.

Ma, è emerso chiaramente che, in questo concorso di responsabilità, l'assenza di un impianto istituzionale in grado di regolamentare l'attività economica locale e la presenza di un esecutivo poco efficace, ebbero un peso determinante.

Lo Zambia, oggi, sembra soffrire le conseguenze delle scelte politico-economiche che furono prese all'epoca. Nel 1998, la percentuale di popolazione che viveva al di sotto della soglia di povertà era, l'83% nelle aree rurali, e il 56% in quelle urbane. Questo dato diviene ancor più drammatico se si impiega il metodo statistico di calcolo utilizzato dalla Banca Mondiale; nel 1998 l'85% della popolazione dello Zambia viveva con meno di un dollaro al giorno<sup>160</sup>. Lo Zambia è uno dei pochi Paesi, tra quelli ricompresi nella categoria dei Paesi a sviluppo umano basso, il cui indice di sviluppo umano, dal 2000 ad oggi, ha mostrato sempre valori inferiori, sia alla media dei Paesi a sviluppo umano basso, sia alla media dei Paesi dell'Africa Sub-Sahariana.

Ad ogni modo, appare poco supportata dai dati, l'idea che le multinazionali operanti nel settore minerario abbiano contribuito all'abbassamento degli *standard* di vita della popolazione locale.

La Multinazionale, solitamente, s'insedia in un contesto istituzionale regolamentato da norme, provvedimenti, dove il primato della legge è universalmente riconosciuto. Se questa architettura istituzionale, che in linea di principio dovrebbe produrre risultati tangibili in termini di efficacia, diviene carente, e incline alla corruzione dei propri rappresentanti, la compagnia straniera difficilmente si batterà per porre rimedio a queste lacune del sistema. L'impresa è alla ricerca dell'investimento più remunerativo, e contestualmente, del minor margine di rischio possibile. L'assetto normativo del Paese ospite dell'investimento è un elemento sul quale ricadono inevitabilmente le

---

<sup>160</sup> Haglund D. (2008).

attenzioni, e le valutazioni, operate dall'imprenditore allorché decide di delocalizzare l'attività produttiva in un contesto geografico differente.

Il colosso *China Nonferrous Metal Mining Group* che si trovò nella condizione di trarre giovamento dall'esistenza di un regime d'imposizione fiscale ridotto ai minimi termini nei confronti dei ricavi prodotti dalle multinazionali, appare difficilmente additabile quale reale responsabile del depauperamento delle risorse dello Zambia. Potrà essere invece sollevata nei confronti del gruppo cinese la questione riguardante il trattamento dei lavoratori e l'impatto ambientale degli impianti di estrazione e lavorazione del minerale. Ma anche riguardo a questi due temi, dovranno essere sempre le istituzioni locali a denunciare le pratiche contrarie alla legge, poste in essere dagli investitori stranieri.

Alla luce dei dati e delle testimonianze raccolte nel corso del lavoro *de quo*, si ritiene di non cadere in errore se si avvalora la tesi che vede nella privatizzazione di un industria, all'interno di un Paese in via di sviluppo, una manovra politica delicata, dal cui esito dipendono molti fattori. La dismissione del patrimonio statale, l'ingresso di investitori stranieri, necessitano quale loro presupposto inderogabile, l'esistenza di un'ossatura istituzionale locale ben salda, una sua legittimazione democratica. Questi fattori esogeni al contesto locale, per produrre sviluppo e redistribuzione della ricchezza, devono insediarsi in un contesto eticamente ineccepibile. In dottrina<sup>161</sup>, è stato sottolineato come, l'alternativa più plausibile ad una privatizzazione che non ha prodotto i risultati socio-economici sperati, è la pianificazione dell'economia, la nazionalizzazione del comparto. Così facendo, in primo luogo verrebbe meno la problematica correlata ai diversi *standard* di cui potrebbe avvalersi la compagnia estera che

---

<sup>161</sup> Haglund D. (2008), cit. pag 1204.

approda nel contesto istituzionale ospite, tematica che impegna da anni le Organizzazioni Internazionali nella produzione di linee guida spesso inefficaci; inoltre, vi sarebbe la possibilità di utilizzare i ricavi generati dal settore nazionalizzato, per l'implementazione di politiche di redistribuzione. La pianificazione dell'economia, consentirebbe allo Zambia di percepire un reddito, nuovamente cospicuo, derivante dall'esportazione del rame, e al tempo stesso renderebbe prive di ragion d'essere le *EPZ* (Exporting – Processing – Zone).

## Bibliografia

African Development Bank Group, (2011), *African statistical yearbook 2011*, 24 maggio 2011, Tunisi, Internet: [http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011\\_web.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/Yearbook%202011_web.pdf) (consultato in data 5 settembre 2012)

Alastair Fraser e Miles Larmer (2010), *Zambia, Mining, and Neoliberalism Boom and Bust on the Globalized Copperbelt*, Palgrave Macmillan.

Calandri E. (2009), *Il primato sfuggente. L'Europa e l'intervento per lo sviluppo 1957-2007*, Milano: Franco Angeli.

Amnesty International (1998), *Human Rights Principles for Companies*, 1 gennaio 1998, Londra Internet: <http://www.amnesty.org/en/library/info/ACT70/001/1998> (consultato in data 19 luglio 2012).

Bhagwati J. (2005), *Elogio della globalizzazione*, Roma: Laterza 2005.

Borgia F. (2010), "Responsabilità sociale d'impresa e diritto internazionale: tra opportunità ed effettività", in *IANUS International Journal of Law and Finance*, N. 2-2010, pp. 2-25.

Bova E. (2012), "Copper Boom and Bust in Zambia: The Commodity-Currency Link", in *Journal of Development Studies*, Special Issue: Transmission Mechanisms and Impacts of the Global Financial Crisis on the Developing World, vol. 48, Issue 6, pp 768-78.

Burdette M. (1984), "Was the copper nationalisation worthwhile?" In Worldring K., *Beyond political independence: Zambia's development*

*predicament in the 1980s*. Berlin, New York and Amsterdam: Mouton Publishers.

Calandri E. (2009), *Il primato sfuggente. L'Europa e l'intervento per lo sviluppo 1957-2007*, Milano: Franco Angeli.

Carmody P. (2008), " An Asian-Driven Economic Recovery in Africa? The Zambian Case", in *World Development*, Vol. 37, pp 1197-1207.

Conforti B. (2002), *Diritto internazionale*, Napoli: Editoriale Scientifica.

Craig J. (2001), " Putting privatisation into practice: the case of Zambia Consolidated Copper Mines Limited", in *The Journal of Modern African Studies*, vol. 39, 3 (2001), pp 389-410: Cambridge University Press.

Dematteis G., Lanza C., Nano F., Vanolo A. (2010), *Geografia dell'economia mondiale*, Torino: UTET.

Easterly W. (2010), *Lo sviluppo inafferrabile. L'avventurosa ricerca della crescita economica nel Sud del mondo*, Torino: Bruno Mondadori

Ernst&Young (2011), *African Mining Investment Environment Survey 2011*, Internet:  
[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey/\\$FILE/African\\_Mining\\_Investment\\_Environment\\_survey.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/African_Mining_Investment_Environment_survey/$FILE/African_Mining_Investment_Environment_survey.pdf) (consultato in data 30 luglio 2012)

GATT (1947), *The General Agreement on Tariffs and Trade*, 30 ottobre 1947, Ginevra, Internet:  
[http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf) (consultato in data 18 luglio 2012).

Golini A. (2009), *Il futuro della popolazione nel mondo*, Bologna: Il Mulino;

Haglund D. (2008), "Regulating FDI in weak African states: a case study of Chinese copper mining in Zambia", in *The Journal of Modern African Studies*, vol. 46, 4 (2008), pp 547-575, United Kingdom: Cambridge University Press.

Held D. & McGrew A. (2010), *Globalismo e antiglobalismo*, Bologna: Il Mulino.

Jones V. C. e Williams B. R. (2012), *U.S. Trade and Investment Relations with sub-Saharan Africa and the African Growth and Opportunity Act*, Congressional Research Service 7-7500, 26 giugno 2012, Washington. Internet: <http://www.fas.org/sgp/crs/row/RL31772.pdf> (consultato in data 8 agosto 2012).

Krugman P. R. e M. Obstfeld (2007), *Teoria e politica del commercio internazionale*, Addison-Wesley: edizione italiana.

Kucera D. (2002), "Core labour standards and foreign direct investment", in *International Labour Review*, Vol. 141, No 1-2, pp 31-69, Internet: <http://earthmind.net/fdi/misc/ilr-labour-standards-fdi.pdf> (consultato in data 20 luglio)..

Mattarelli G. (2012), "Le previsioni di stimoli all'economia sostengono i prezzi" in *Il Sole 24 Ore*, 14 agosto 2012, Internet: <http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-08-14/rame->

previsioni-stimoli-economia-

064101.shtml?uuid=AbzmDDOG&fromSearch (consultato in data 10 agosto).

Mattarelli G. (2012), "Quotazioni del rame frenate dalla scarsa domanda cinese" in *Il Sole 24 Ore*, 21 agosto 2012, Internet:[http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-08-21/quotazioni-rame-frenate-scarsa-](http://www.ilsole24ore.com/art/finanza-e-mercati/2012-08-21/quotazioni-rame-frenate-scarsa-064233.shtml?uuid=AbCmzORG&fromSearch)

064233.shtml?uuid=AbCmzORG&fromSearch (consultato in data 11 agosto).

Migani e Peroni G. (2010), "La responsabilità sociale dell'impresa multinazionale nell'attuale contesto internazionale", in *IANUS International Journal of Law and Finance*, No 2-2010, pp. 1-46.

Nazioni Unite (1945), *Charter of the United Nations*, 26 giugno 1945, San Francisco, Internet: <http://treaties.un.org/doc/Publication/CTC/uncharter.pdf> (consultato in data 2 giugno 2012).

Nazioni Unite (1960), *Declaration on the granting of independence of colonial countries and peoples*, Risoluzione n°1514 (XV) adottata dall'Assemblea Generale, 14 dicembre 1960, New York, internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/152/88/IMG/NR015288.pdf?OpenElement> (consultato in data 25 giugno).

Nazioni Unite (1962), *Permanent sovereignty over natural resources*, Risoluzione n°1803 (XVII) adottata dall'Assemblea Generale, 14 dicembre 1962, New York, Internet: <http://daccess-dds->

ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/193/11/PDF/NR019311.pdf?OpenElement (consultato in data 23 luglio 2012).

Nazioni Unite (1962), *Permanent sovereignty over natural resources*, Risoluzione n° 3171 (XXVIII) adottata dall'Assemblea Generale, 17 dicembre 1973, New York, Internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/282/43/IMG/NR028243.pdf?OpenElement> (consultato in data 23 luglio 2012).

Nazioni Unite (1964), *Establishment of the United Nations Conference on Trade and development as an organ of the General Assembly*, Risoluzione n°1995 (XIX) adottata dall'Assemblea Generale, 30 dicembre 1964, New York, Internet: [http://www.wto.org/english/docs\\_e/legal\\_e/gatt47\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.pdf) (consultato in data 25 luglio).

Nazioni Unite (1970), *Declaration of Principles Governing the Sea-Bed and the Ocean Floor, and the Subsoil thereof, beyond the Limits of National Jurisdiction*, Risoluzione n°2749 (XXV) adottata dall'Assemblea Generale, 17 dicembre 1970, New York, Internet <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/350/14/IMG/NR035014.pdf?OpenElement> (consultato in data 8 luglio 2012)

Nazioni Unite (2000): *United Nations Convention against Corruption*, Risoluzione 55/61, 4 dicembre 2000, New York, Internet: <http://www.unodc.org/unodc/en/treaties/CAC/> (consultato in data 26 giugno 2012).

Nazioni Unite (2003), *Norms on the responsibilities of transnational corporations and other business enterprises with regard to human*

*rights*, Dichiarazione del Consiglio Economico e Sociale, 26 agosto 2003, New York, Internet: [http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/\(Symbol\)/E.CN.4.Sub.2.2.003.12.Rev.2.En](http://www.unhchr.ch/huridocda/huridoca.nsf/(Symbol)/E.CN.4.Sub.2.2.003.12.Rev.2.En) (consultato in data 24 giugno 2012).

Nazioni Unite (2004), *Responsibilities of transnational corporations and related business enterprises with regard to human rights*, Comunicazione dell'ufficio dell'Alto Commissario dei Diritti Umani, Ginevra, Internet: <http://www.ohchr.org/EN/> (consultato in data 27 giugno 2012).

OCSE (1997), *Convention on Combating Bribery of Foreign Public Officials in International Business Transactions*, OECD Anti-Bribery Convention, 21 novembre 1997, Parigi, Internet: <http://www.oecd.org/investment/briberyininternationalbusiness/anti-briberyconvention/38028044.pdf> (consultato in data 28 giugno)

OCSE (2002), *Environmental Impacts of Foreign Direct Investment in the Mining Sector in Sub-Saharan Africa*, 7-8 febbraio 2002, Parigi, Internet: <http://www.oecd.org/env/1819582.pdf> (consultato in data 9 agosto 2012).

OCSE (2002), *Foreign Direct Investment and the Environment. Lessons from the Mining Sector*, 14 luglio 2002, Parigi, Internet: [http://www.pebls.org/files/Publications/OECD/OECD\\_Foreign%20Direct%20Investment.pdf](http://www.pebls.org/files/Publications/OECD/OECD_Foreign%20Direct%20Investment.pdf) (consultato in data 16 agosto 2012).

OCSE e OIL (2008): *Conference on Corporate Social Responsibility. Employment and Industrial Relations: Promoting Responsible Business Conduct in a Globalising Economy*“, 23-24 giugno 2008, Parigi, Internet:

<http://www.oecd.org/daf/internationalinvestment/guidelinesformultinationalenterprises/name,69260,en.htm> (consultato in data 1 agosto 2012).

OIL (1957), *Abolition of Forced Labour Convention*, Convenzione n°105, 25 june 1957, Genova, Internet: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312250](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312250) (consultato in data 12 luglio 2012).

OIL (1989), *Indigenous and tribal people Convention*, Convenzione n°169, 26 giugno 1989, Ginevra, Internet: [http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100\\_INSTRUMENT\\_ID:312314](http://www.ilo.org/dyn/normlex/en/f?p=1000:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:312314) (consultato in data 20 agosto).

OIL (1998), *Dichiarazione dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro sui Principi e i Diritti Fondamentali nel Lavoro e suoi seguiti*, 18 giugno 1998, Ginevra, Internet: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-rome/documents/publication/wcms\\_151918.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-rome/documents/publication/wcms_151918.pdf) (consultato in data 12 luglio 2012)

OIL (2000), *Dichiarazione Tripartita di Principi sulle Imprese Multinazionali e la Politica Sociale*, novembre 2000, Ginevra, Internet: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-rome/documents/publication/wcms\\_152553.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---ilo-rome/documents/publication/wcms_152553.pdf) (consultato in data 30 giugno 2012)

Parlamento Italiano (1985), L. 41/1985, *Norme sull'esplorazione e la coltivazione delle risorse minerali dei fondi marini*.

Parlamento Italiano (1994), L. 689/1994, *Ratifica della Convenzione delle Nazioni Unite sul diritto del mare fatta a Montego Bay il 10 dicembre 1982*.

Republic of Zambia (1992), Law n°21 of 1992, *The Privatization Act*.

Republic of Zambia (1995), Law n°31 of 1995, *The Mines and Minerals Act*.

Servant J. C. (2009): "L'India investe nell'Africa australe. Si sfruttano a fondo i minatori zambiani", in *Le Monde Diplomatique*, maggio 2009. Internet: <http://www.monde-diplomatique.it/LeMonde-archivio/Maggio-2009/pagina.php?cosa=0905lm18.01.html> (consultato in data 6 agosto 2012).

Sciso E. (2007), *Appunti di diritto internazionale dell'economia*, Torino: G. Giappichelli Editore.

Simutanyi N. (2008), "Copper mining in Zambia. The developmental legacy of privatisation", in *ISS Institute for Security Studies Paper 165*, pp. 1-16.

Tanzi A. (2003), *Introduzione al diritto internazionale contemporaneo*, Padova: Cedam.

"The Chinese in Africa. Trying to pull together. Africans are asking whether China is making their lunch or eating it" in *The Economist*, 20 aprile 2011, Internet: *The Economist*, <http://www.economist.com/node/18586448> (consultato in data 7 agosto 2012).

UNCHR (2006), *Interim Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises*, 22 febbraio 2006, Ginevra, Internet: <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Reports.aspx> (consultato in data 1 luglio 2012).

UNCHR (2006), "Interim Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of Human Rights and Transnational Corporations and other Business Enterprises", Consiglio dei Diritti Umani, Internet: <http://www.ohchr.org/EN/Issues/Business/Pages/Reports.aspx> (consultato in data 1 Luglio 2012).

UNCHR (2010) *Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises*, 19 agosto 2010, Ginevra, Internet: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N10/489/32/PDF/N1048932.pdf?OpenElement> (consultato in data 1 luglio 2012).

UNCTAD (2006), *World Investment Report 2006*, 16 ottobre 2006, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/Docs/wir2006\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2006_en.pdf) (consultato in data 26 agosto 2012).

UNCTAD (2007), *World Investment Report 2007*, 16 ottobre 2007, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/Docs/wir2007\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2007_en.pdf) (consultato in data 28 agosto 2012).

UNCTAD (2008), *World Investment Report 2008*, 24 settembre 2008, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/Docs/wir2008\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/wir2008_en.pdf) (consultato in data 1 settembre 2012).

UNCTAD (2009), *World Investment Report 2009*, 17 settembre 2009, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf) (consultato in data 2 settembre 2012).

UNCTAD (2011), *World Investment Report 2011*, 26 luglio 2011, Ginevra, Internet: [http://unctad.org/en/docs/wir2011\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/wir2011_embargoed_en.pdf) (consultato in data 9 settembre 2012).

UNCTAD (2012), *World Investment Report 2012*, 5 Luglio 2012, Ginevra, Internet: <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf> (consultato in data 18 agosto 2012).

United States Congress (1977), Pub. L. 95/213, *Foreign Corrupt Practices Act*.

World Bank (2011), *Global Economic Prospects June 2011: Regional Annex – Sub Saharan Africa*, a cura del *Global Economic Prospects Team* del *World Bank's Development Prospects Group*, Internet: <http://siteresources.worldbank.org/INTGEP/Resources/335315-1307471336123/7983902-1307479336019/AFR-Annex.pdf> (consultato in data 10 settembre 2012).

Win Consulting (2011), "Rapporto Mensile Rame. Marzo 2011", Internet: <http://www.winconsulting.it/index.htm> (consultato in data 22 agosto 2012).

Workers' Rights Consortium (2005), *Model Code of Conduct*, 1 gennaio 2005, New York, Internet: <http://digitalcommons.ilr.cornell.edu/codes/3/> (consultato in data 2 luglio 2012).

World Economic Forum (2011), "The Africa Competitiveness Report 2011", Internet: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Africa\\_Report\\_2011.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Africa_Report_2011.pdf) (consultato in data 23 agosto 2012).

Zanghì C. (2006), *La protezione internazionale dei diritti dell'uomo*, II ed, Torino: G. Giappichelli Editore.