

«COUNTERTRADE» E INTERSCAMBI IN COMPENSAZIONE: PANORAMA MONDIALE E PROSPETTIVE NEL QUADRO DEI RAPPORTI NORD-SUD

ALBERTO MARIO DE LOGU (*)

Il fenomeno dell'espansione degli scambi internazionali su base non monetaria è stato oggetto nel 1972 di un primo studio organico, condotto da un gruppo di aziende statunitensi sotto l'egida della National Foreign Trade Foundation. L'indagine rilevava che 15 Paesi (per la maggior parte dell'Est europeo) avevano intrattenuito con gli Usa scambi commerciali consistenti in forniture di beni pagati con altri beni anziché con valuta convertibile. Nel 1979 il numero di questi Paesi era salito a 27, e nel 1983 a 88, con l'ingresso sul mercato, oltre ai Paesi dell'Est europeo (abituali frequentatori di questa formula) dei Paesi dell'America Latina e di quelli in via di sviluppo dell'Africa e dell'Asia (1).

Tale modalità di pagamento è detta, con termine anglosassone, *countertrade* (in italiano *contropartita* o *compensazione*). Considerato come un fenomeno limitato agli scambi Est-Ovest, di recente il *countertrade* si è affermato come pratica commerciale in molti Paesi in via di sviluppo ed anche nei cosiddetti Paesi a nuova industrializzazione (NICs).

Il *countertrade* ha motivazioni e tipologie differenti a seconda dei soggetti economici che lo utilizzano, ma in sintesi esso è visto come un mezzo per mantenere aperti i flussi di import-export anche in carenza di valuta convertibile e con una produzione industriale di qualità scadente e difficilmente collocabile sui mercati mondiali. Il *countertrade* si fonda su una logica di scambio bilaterale, ed è stato quindi il meccanismo privilegiato da quelle economie (i Paesi dell'ex-Comecon e la stessa ex-Unione Sovietica) che in passato non hanno accettato la logica della multilateralità nelle transazioni internazionali.

Il *countertrade* è una pratica diffusa nel commercio mondiale di derrate alimentari, di materie prime in genere, di prodotti energetici e di manufatti industriali a medio-basso contenuto tecnologico, e, pur non costituendo una potenziale «nuova frontiera», esso rappresenta spesso una strada obbligata;

(*) Ricercatore Nomisma, Bologna.

(1) OECD - «Countertrade; Developing Country Practices» - OECD Publ. Office, 1985 - pag.9.

(2) J. de Miramon - «Countertrade: an Illusory Solution», da «The OECD Observer» no. 134, Mag.1985, Paris - pag.24.

(3) G.C. Marchesi - «Il Countertrade e le sue tecniche» - I.C.E., Roma, Gen. 1989.

Abstract

Recently, new international trade formulas have been used, no longer based on currency payments, but on bilateral agreements concerning goods purchase to pay, totally or partially, with other goods. These commercial methods, which are a modern variation to barter, are called *countertrade*.

During the 70s, *countertrade* was accepted, for different reasons, by some developing countries and by some planned-economy ones, belonging to the former Soviet group. The developing countries used it because of currency lack, to buy medium and high-tech instrumental and consumption goods and to safeguard raw material export channels, during a period of extremely unsteady prices. The former communist countries, on the other hand, used *countertrade* for monetary reasons (the shortage of value and convertible currencies), and mainly for political and strategic reasons, deriving from the refusal of the western principle of multilateral international relations and from the need to sell in western countries low-tech products, to have medium and high-technologies, through joint-ventures.

However, *countertrade* may be for many weak economies a risky choice and become an economic boomerang, which may increase structural problems, instead of solving them. Finally, some recent cases of *countertrade* agreements are shown, concerning some Mediterranean countries.

Résumé

Récemment, on a eu de plus en plus recours à des formules de commerce international ne s'appuyant pas sur des paiements en argent, mais sur des accords bilatéraux concernant des marchandises à payer, totalement ou partiellement, avec d'autres marchandises.

Ces typologies commerciales, étant une forme moderne de troc, sont appelées contrepartie. Pendant les années 70 la contrepartie a été acceptée pour des raisons diverses, surtout par les Pays en voie de développement et par les Pays à économie planifiée, appartenant à l'ex-groupe soviétique.

Les premiers l'utilisaient à cause du manque d'argent pour financer les achats de biens instrumentaux et de consommation, à moyenne et haute technologie et pour sauvegarder leurs canaux commerciaux d'exportation des matières premières, dans un contexte de prix instables. Les derniers, d'autre part, en ont eu recours pour des raisons monétaires (pénurie de devise prisee et convertible), mais surtout pour des raisons politico-stratégiques, dépendant du refus du principe occidental des relations internationales multilatérales et donc du besoin de vendre en Occident des produits à basse technologie, pour avoir accès aux moyennes et hautes technologies. Le recours à la contrepartie peut s'avérer toutefois pour les économies faibles un choix risqué et se transformer en boomerang économique qui va empirer les problèmes structurels qu'on voudrait résoudre.

En conclusion, on illustre des cas d'accords en contrepartie concernant des Pays Méditerranéens.

gli scambi in compensazione sono infatti uno dei pochi mezzi a disposizione dei Paesi ad economia avanzata per continuare ad intrattenere rapporti commerciali con Paesi che si trovano in condizioni finanziarie precarie ma vogliono continuare ad importare, ovvero con Paesi che posseggono ingenti risorse naturali e pur disponendo di un sistema industriale inefficiente ed obsoleto, intendono mantenere aperti i flussi di esportazione.

Dal punto di vista dell'efficienza e del grado di semplificazione che introduce nel panorama commerciale mondiale, ed in particolare per quanto attiene agli scambi Nord-Sud, il *countertrade* è un meccanismo discutibile, che crea distorsioni nello schema multilaterale degli scambi mondiali e non risolve alcun problema di carattere valutario e di inefficienza produttiva. Le riserve e le critiche mosse alla formula del *countertrade* saranno svolte più avanti; per ora possiamo limitarci a dare due definizioni che ci sembrano indicare bene la natura di que-

sto strumento commerciale: esso è stato definito una «soluzione illusoria» (2) per l'economia di un Paese in via di sviluppo o per un'economia «export-oriented», ma al tempo stesso «una marcia in più» (3) per l'operatore commerciale che voglia operare con rapidità e flessibilità sui mercati mondiali.

Modalità e tipologie di «countertrade»

Countertrade (*contropartita* in italiano, *compensation* in francese) è un termine anglosassone, ormai entrato nell'uso tecnico-economico corrente, che indica tutte quelle forme di scambio commerciale tra Paesi che non vengono svolte e regolate mediante trasferimenti in valuta, ma si basano sullo scambio, più o meno contestuale, di beni ritenuti equivalenti tra loro.

Sebbene l'accordo GATT non abbia emesso pareri vincolanti nè indicato linee generali di riferimento o normative precise ri-

guardo a questo tipo di operazioni, è opportuno dire che il countertrade non è strumento gradito alla comunità finanziaria internazionale e più ancora ai responsabili della politica economica e finanziaria, in quanto esso mina il carattere multilaterale degli scambi commerciali internazionali, che è tuttora il principio ispiratore del GATT stesso, ed è stato formalizzato dagli accordi di Bretton Woods e più volte riaffermato nei vari Rounds dell'Accordo.

Il principio della multilateralità e della assoluta trasparenza e accessibilità dei mercati mondiali ai soggetti in grado di rispettarne le regole, è stato introdotto nel secondo dopoguerra e costituisce ancor oggi il tessuto connettivo sul quale si basa lo sviluppo economico mondiale.

La compensazione è spesso considerata un male necessario, di essa si è detto che è «figlia di una economia malata, ...forza i mercati...falsa i prezzi» (4).

Le operazioni in countertrade impongono ai contraenti costi addizionali dovuti al coinvolgimento eccessivo di intermediari, alla mancanza di un sistema di prezzi univoci e trasparenti al quale riferirsi, alla minore flessibilità ed alla maggiore vulnerabilità nei riguardi di arbitrii e scorrettezze.

Inoltre, il bilateralismo introduce elementi di discriminazione e di restrizione nel sistema mondiale delle transazioni commerciali, e si presta ad un utilizzo distorto del mezzo commerciale quale veicolo di pressione, sanzione o intervento sui flussi di interscambio a fini esclusivamente politico-strategici.

È difficile quantificare con esattezza il fenomeno, poichè spesso vi sono coinvolte commesse di carattere militare, ed in genere gli operatori impegnati in questo settore tendono ad essere ancora più reticenti di quelli operanti in valuta, in parte per le motivazioni appena esposte.

Secondo dati OCSE, tuttavia, circa il 5% del commercio mondiale nel 1983 utilizzava formule e meccanismi in qualche modo riconducibili al countertrade; includendo anche gli scambi tra Paesi del blocco comunista, si arrivava in quell'anno ad una cifra oscillante tra il 9 ed il 14% (5).

L'uso del countertrade ha assunto grande importanza nei primi anni '80, ma nel 1984 sembra aver segnato il passo e nel 1987 è cominciato il declino delle operazioni in contropartita su scala mondiale, con un decremento del 45% in un solo anno (6).

Come è facilmente intuibile, le recenti trasformazioni politiche hanno introdotto ulteriore incertezza nella analisi del fenomeno per quanto riguarda i Paesi ex-comunisti dell'Europa Orientale, ivi inclusa anche la ex-URSS.

Le nostre informazioni, pur se aggiornate, non sono in grado di tenere il passo dell'attualità, e si riferiscono pertanto alla situazione qui ante; la convertibilità delle divise dei Paesi ex-Comecon e la loro apertura recente ad un sistema di prezzi e valori consistente con quello OCSE dovrebbe agire nel



senso del progressivo svincolo da intese bilaterali e quindi ridurre il ricorso al countertrade.

Tuttavia, le strutture politiche, industriali e commerciali in quei Paesi attraversano una fase di crisi e incertezza tale da impedire agli operatori occidentali di riconoscere e individuare normative di commercio estero chiare e applicabili, referenti commerciali affidabili e strutture (infrastrutture, industrie e distribuzione) adeguate.

Come già accennato, le operazioni in countertrade riguardano generalmente armamenti, impianti a media tecnologia, materie prime, petrolio, gas, cereali ed altre granaglie, semilavorati, tessuti, manufatti e beni strumentali.

Questi tipi di scambi si inquadrano in due tipologie fondamentali: a) accordi frutto di intese bilaterali tra stati, a medio-lungo termine, inseriti nell'ambito di progetti di cooperazione industriale, energetica, militare ecc., che coinvolgono transazioni rilevanti e grosse somme di denaro; b) accordi tra privati, riguardanti operazioni in contropartita non derivanti da accordi interstatali, e limitate di solito alla realizzazione di una specifica transazione commerciale. Le forme di countertrade si somigliano tutte nella sostanza, ma sono catalogabili secondo formule diverse; in linea di massima, si distinguono in compensazione commerciale (baratto, con-

troacquisto ecc.) e compensazione industriale (buy-back, offset, joint-venture, ecc.) (7); un tentativo di classificazione delle diverse tipologie fu compiuto dall'economista Lecraw (8). Di seguito forniremo alcuni cenni sulle tipologie compensative più frequenti.

La compensazione

Una variante del baratto *tout court* è la compensazione, che coinvolge movimenti di denaro in valuta locale dei Paesi interessati allo scambio. Diversamente dal baratto, che peraltro non è ammesso dalla legislazione italiana, in questo caso viene attribuito ai be-

(4) Atti del Conv. «Le operazioni in Contropartita nel Commercio Internazionale» - ANCE 1983 - pag. 29.

(5) G.A.T.T. - «Countertrade and the General Agreement on Tariffs and Trade» - GG.18/W/80 (Ginevra: GATT Marzo 1984).

(6) M. Kelly, N. Kirmani, M. Xafa, C. Boonekamp e P. Winglee - «Issues and Development in International Trade Policy» - International Monetary Fund Occasional Paper no. 63 - Wash. D.C., Dec. 1988: pag. 24.

(7) P. Ponti - «Countertrade con l'Est: Sfida per l'Azienda Italia» - da «Esportare» n.3, Anno X, Marzo 1990.

(8) D.J. Lecraw - «Countertrade: a Form of Cooperative International Business Agreement», da: F.J. Contractor e P. Lorange, «Cooperative Strategies in International Business» Lexington Books, Lexington, Mass., 1988 - pag. 425-442.

ni scambiati un valore monetario, solitamente nella valuta del Paese esportatore primario; inoltre, ogni consegna di merci (o eventuale dilazionamento delle consegne) viene contabilizzato su appositi conti depositati presso banche fiduciarie, i cosiddetti «conti di clearing». Rispetto alla compensazione semplice, la compensazione generale basata sui *conti di clearing* «prevede la possibilità che tale compensazione non si verifichi e ci sia l'eventualità di un saldo da sistemare in valuta»⁽⁹⁾.

La compensazione è «piena» quando lo scambio avviene esclusivamente in merci, mentre è detta «parziale» quando una certa percentuale del pagamento è effettuata in valuta trasferibile. Il rapporto tra il valore monetario del bene X (esportato) e quello del bene Y (importato) è detto *tasso di compensazione*; nella *compensazione piena* esso è pari al 100%.

Di solito il commerciante/utilizzatore del Paese A non paga per intero le merci ricevute dall'estero, ma beneficia di particolari sconti detti «*premi di sfioramento*» (talvolta corrisposti direttamente in valuta) come compenso per il proprio intervento e/o per eventuali perdite dovute a riduzione dei valori di mercato del bene Y, una volta che questo è importato e distribuito.

Un discorso analogo si può fare nel Paese B: il cliente estero ha interesse alla merce di provenienza estera solo se la somma da corrispondere all'esportatore secondario è inferiore ai valori di mercato internazionale: in caso contrario egli non sarebbe interessato alla compensazione, poichè potrebbe immettere direttamente i propri beni sul mercato internazionale senza ricorrere ad un esportatore del suo stesso Paese.

Il controacquisto

È la forma più diffusa di contropartita, ed è utilizzata sia negli scambi con i PEP (Paesi ad economia pianificata, che comprendevano sino a poco tempo fa anche i Paesi ex-Comecon) che in quelli con i PVS. In questo caso vengono stipulati due contratti distinti, uno relativo all'esportazione del bene X ed un secondo relativo all'importazione compensativa del bene Y; i valori contrattuali vengono quindi espressi in un'unica moneta convertibile, scelta dai contraenti, di solito la valuta del Paese più forte economicamente.

In questa formula di countertrade intervengono delle banche fiduciarie (Trustee Banks) che accendono dei *trustee accounts*, detti anche *escrow accounts*, ove contabilizzano i rapporti di debito e credito che le parti contraggono all'atto del ricevimento e/o della consegna della merce. Una variante comune del controacquisto è la pre-compensazione (*import first*), che prevede l'acqui-

sto dei prodotti da parte dell'esportatore primario, deposito del controvalore in un *trustee account* (conto fiduciario), ed esportazione di beni in contropartita, concordata con il cliente estero in tempi successivi.

La cooperazione industriale

La cooperazione industriale, molto utilizzata nell'ambito dei rapporti commerciali Est-Ovest, e di recente sempre più spesso in quelli Nord-Sud, pare destinata ad intensificarsi, a differenza di tutte le altre tipologie compensative già descritte, poichè opera nella direzione di un crescente trasferimento di tecnologie dai contesti industrializzati a quelli emergenti (le DAE, Dynamic Asian Economies, i NICs, Newly Industrialized Countries, i Paesi dell'Est europeo ecc.). La cooperazione industriale assume generalmente due forme di riferimento: il *buy-back* oppure la *joint-venture*.

Il *buy-back* consiste in una fornitura di impianti per la produzione di beni strumentali o di consumo, completi di formule, tecnologie e personale tecnico per l'avviamento dell'impianto stesso, in cambio della «restituzione» dei beni prodotti con quell'impianto. È un meccanismo molto richiesto da alcuni PEP quali Cina, Ungheria, Polonia e URSS, e consente ad entrambi i contraenti numerosi vantaggi: per il paese/cliente si crea l'opportunità di pagare in merce anzichè in valuta, di attingere a tecnologie delle quali non dispone, di aumentare l'occupazione, di rivendere altrove parte del prodotto, ed in tal modo acquisire valuta pregiata. L'esportatore/fabbricatore «primario» può, da parte sua, disporre delle materie prime più vicine al luogo d'utilizzo, risparmiare sul costo del lavoro e controllare meglio il mercato locale nel Paese sede dell'impianto. In molti casi l'accordo di *buy back* assume i contorni di un vero e proprio accordo di «cooperazione industriale», con implicazioni finanziarie/partecipative, costituzione di vere e proprie joint-ventures e partecipazione azionaria da parte del costruttore dell'azienda «cliente-produttrice».

Oltre a quella finanziaria, possono esistere altri tipi di partecipazione, quali ad esempio un apporto di tecnologie e know-how, brevetti, formazione di manodopera, forniture di semilavorati e di componenti, manutenzione ecc. Inoltre, la cointeressenza del fornitore si manifesta spesso nei controlli di qualità sul prodotto finito che esso si impegna a ritirare e distribuire. Anche in questo caso i contratti che si stipulano all'atto dell'accordo contengono valori monetari espressi in un'unica valuta convertibile. In considerazione delle lunghe scadenze nei pagamenti in merce, di solito il fornitore dell'impianto accede ad un credito valido per tutto il cosiddetto «*bringing period*» (periodo di costruzione e messa in opera dell'impianto). Alcuni Paesi committenti scelgono preferenzialmente, nelle gare d'appalto internazionali per opere di grosse dimensioni, partecipanti che si mostrano disponibili ad accettare un ripagamento parziale in pro-

dotti agricoli, turismo e servizi offerti dal Paese committente.

Per quanto attiene la *joint venture*, cercheremo di definire meglio le motivazioni e le caratteristiche di questo tipo di cooperazione industriale, già largamente adottato e conosciuto: esso è uno strumento particolarmente ricercato dai PEP e dai PVS ed anche dai PPP (Paesi produttori di petrolio) al fine di acquisire tecnologie innovative (o anche consolidate) che per molte economie pianificate, così come per molti Paesi emergenti di recente indipendenza politica, sono di difficile accesso.

La *joint venture* è una formula di condivisione e utilizzo sinergico di risorse che si caratterizzano in quanto disponibili a costi diversi in contesti diversi: la progettazione, i capitali di investimento e di esercizio, la direzione tecnica e commerciale, la gestione degli impianti, l'assistenza contabile, la distribuzione e commercializzazione ecc., sono tutti oggetti di cooperazione e di condivisione, e perciò entrano di buon diritto in accordi di *joint-venture*. La *joint venture* può rappresentare per l'impresa fornitrice, che sovente ha sede in un Paese emergente ed è sostanzialmente export-oriented, una opportunità importante di accesso a nuovi mercati, e richiede un coinvolgimento di diverse competenze, industrie ed enti (banche, società di trading, società di ingegneria, manifatturiere, edili ecc.) che provengono dal partner tecnologicamente e finanziariamente «forte».

Un esempio di *joint-venture* tra aziende italiane e Paesi dell'Est è stato lo storico accordo firmato nel 1953 da Nikita Krusciov con la Fiat per la produzione delle Lada nello stabilimento di Togliattigrad. L'Unione Sovietica tende a privilegiare questa forma di rapporto commerciale, che tuttavia è sembrato di recente segnare il passo a causa della difficoltà ad accordarsi con la controparte sovietica circa i controvalori monetari dei fattori produttivi conferiti nell'ambito dell'accordo, tendendo i sovietici ad applicare i propri parametri di valore, che sono spesso slegati dalle quotazioni in vigore per quei beni sul mercato libero. Non ci si attende a breve termine un miglioramento delle condizioni operative di cooperazione industriale e delle prospettive di *joint-venture* con la Russia e le altre repubbliche dell'ex-URSS, perchè gli andamenti incostanti e imprevedibili dei prezzi, insieme ad un quadro politico-legislativo estremamente fluido, non consentono tuttora di stipulare accordi basati su affidabili previsioni di spese e forniture.

Altre formule

Una tipologia compensativa particolare è l'*offset*, definibile come «una gamma di accordi industriali, commerciali e politici nell'ambito dei quali un fornitore intraprende azioni specifiche volte a compensare totalmente o parzialmente i costi di impianto sostenuti dal compratore»⁽¹⁰⁾. L'*offset* rappresenta un particolare tipo di accordo di

(9) A. Foglio - «Manuale dell'Export Manager» - Franco Angeli, Milano - 3° ediz., 1985.

(10) C. Hadjiminas - «Coming to terms with offset» - «Countertrade & Barter» no.24 - London, Feb/Mar 1989: pag. 43.

cooperazione industriale, e si differenzia da questi unicamente per una condizione che il Paese «cliente» pone ai fornitori: l'utilizzo di componenti prodotte in loco nella fornitura che si desidera acquistare. Un esempio è dato dall'industria aeronautica, nella quale spesso il Paese acquirente impone al costruttore, quale condizione per l'acquisto di una partita di aeromobili, l'utilizzo di componentistica aeronautica prodotta localmente (cioè nel Paese acquirente).

Gli accordi di offset hanno attirato una attenzione notevole sulla stampa alcuni anni orsono, allorché la Boeing fece fronte con notevole ritardo agli impegni assunti in un contratto di fornitura di aerei radar AWACS al Ministero della Difesa britannico: la casa aerospaziale di Seattle aveva promesso ai britannici acquisti per un valore pari al 130% dell'ammontare della fornitura in aerei.

Tradizionalmente, gli accordi di offset si applicano ad acquisti governativi di apparati militari e di forniture aerospaziali, in special modo negli accordi con PVS. Come facilmente dimostrabile, tutti gli accordi di offset coinvolgono accordi tra Governi e, a differenza della compensazione commerciale tradizionale, prevedono intese a lungo termine e transazioni di grosse dimensioni. Non sono quindi configurabili come fenomeni episodici né come formule ad hoc, ma piuttosto come veicoli per una industrializzazione rapida ed un altrettanto rapida acquisizione di tecnologie (11).

Gli *evidence accounts* sono un'ulteriore formula di contropartita, che ha come soggetti due Paesi (uno dei quali è di solito un PVS) ed un gruppo multinazionale che ha sede centrale in uno dei due Paesi, ed una filiale (o società collegata) nell'altro Paese. È chiaro che i flussi di esportazioni e le relative importazioni in compensazione possono aver luogo mediante il gruppo in oggetto e le sue società affiliate, ed evidenziate presso la stessa casa madre (ovvero una finanziaria collegata, o più spesso la Banca centrale) in un *evidence account*.

La *compensazione triangolare* viene indicata anche con i corrispondenti termini anglosassoni di *swap* o, più spesso, *switch*. Si tratta di una formula che si applica quando nello scambio viene coinvolto anche un terzo Paese C. Questo terzo Paese di solito paga in valuta convertibile il Paese fornitore primario (A), ed è pagato, solitamente in merci, dal Paese cliente B. La triangolazione, resasi necessaria in seguito a crediti compensativi maturati e non saldati (scoperti su conti «clearing»), si chiude con l'intervento di un terzo Paese che è interessato alle merci conferibili da uno dei due Paesi e può provvedere ai pagamenti nella maniera richiesta.

Lo *switch* ha luogo quando un Paese A con scarse disponibilità di valuta, che ha accumulato crediti nei confronti di un altro Paese B sprovvisto di «cash», richiede ad un terzo Paese C ricco di valuta convertibile di farsi saldare il corrispettivo in denaro, e offre a quest'ultimo di ricevere in contropartita

merci messe a disposizione dal Paese debitore B. Il senso di quest'operazione non è tanto commerciale quanto piuttosto finanziario, e fa seguito a precedenti situazioni debitorie da parte di uno dei due contraenti un accordo di clearing, non risolte attraverso gli scambi in compensazione intercorsi (12).

Il panorama mondiale degli scambi compensativi

Esigenze e motivazioni

Sebbene le formule commerciali che implicano compensazione siano più complesse e rischiose, coinvolgono mediatori e compratori intermedi, ed in ultima analisi siano più costose delle normali operazioni in valuta, i governi e gli operatori economici pubblici o privati vi fanno ricorso con frequenza maggiore di quanto sarebbe lecito attendersi. Quali sono le ragioni? Alcuni Paesi dell'Est, come molti PVS, hanno sempre teso a dare alle nozioni di prezzo e mercato un valore secondario rispetto alle opzioni strategiche. Secondo il Development Centre dell'OCSE talvolta queste transazioni si traducono in un reale vantaggio per i PVS coinvolti (13). Essi trovano nel countertrade la possibilità di trovare sbocchi continuativi alle loro produzioni e di sfondare su mercati caratterizzati da una concorrenza agguerrita di altri Paesi occidentali.

L'Unione Sovietica nel recente passato ha preferito transazioni bilaterali con i PVS senza impiego di valuta occidentale, valutando che la stabilità delle relazioni commerciali tra l'URSS e alcuni PVS fosse da attribuirsi all'esistenza di accordi di compensazione, i quali aumenterebbero il volume degli scambi, regolarizzerebbero i traffici, e risparmierebbero valuta convertibile (14). La matrice politico-strategica della propensione indiscussa sempre dimostrata dai sovietici nei confronti del bilateralismo pare confermata dalla scelta, compiuta nel 1982, dei Paesi con cui mantenere accordi compensativi: Afghanistan, Egitto, India, Iran, Pakistan e Siria.

Le motivazioni che inducono i PVS a rivolgersi al countertrade sono diverse: da strategia di penetrazione in mercati «difficili» ad escamotage per aggirare barriere protezionistiche e accedere a tecnologie di medio-alto livello, senza ricorso a considerazioni teorico-politiche per giustificare il countertrade negli scambi con i Paesi OCSE: queste operazioni trovano fondamento in situazioni di deficit congiunturali di valuta convertibile, o nella maggiore adattabilità di tali formule alle economie dei PVS. Molti di questi Paesi hanno come scopo non dichiarato il tentativo di rendersi progressivamente indipendenti dall'arbitrio esercitato dai PI sui prezzi internazionali delle materie prime, e tentano di sfuggirvi tramite accordi di compensazione.

Il «countertrade» ed i Paesi in via di sviluppo

In sostanza, la domanda di operazioni in countertrade da parte dei PVS è riconducibile a quattro ordini di ragioni:

1) *La crisi di liquidità che periodicamente colpisce i PVS come conseguenza di squilibri congiunturali a livello mondiale*. La domanda di compensazione sembra infatti rispondere con estrema sensibilità alle periodiche crisi valutarie che affliggono le economie dei Paesi in via di sviluppo. La crisi di liquidità impone spesso ai PVS di sottoporre a rigido controllo le loro riserve valutarie, offrendo beni per ripianare situazioni debitorie che non sono riusciti a risolvere per ritardi nei pagamenti o per errata previsione delle entrate valutarie.

2) *La necessità di aggirare la (virtuale) inconvertibilità delle monete locali*, i cui tassi di cambio sono tenuti artificialmente alti per ridurre i costi dell'import, ma con il risultato di rendere le esportazioni meno competitive.

3) *L'intento di conquistare nuovi mercati e consolidare i flussi commerciali*, che induce i PVS a ritenere il countertrade e gli accordi di clearing a lungo termine un mezzo utile a raggiungere una maggiore stabilità nei corsi mondiali delle materie prime, attraverso il rafforzamento del bilateralismo e l'assunzione di impegni durevoli da parte dei Paesi acquirenti.

4) *Il tentativo di migliorare le posizioni competitive*, attraverso accordi che prevedano il collocamento di merci su mercati saturi o difficilmente accessibili, o come mezzo per aggirare restrizioni all'import o accordi sui prezzi. Talvolta possono essere esportati beni non tradizionali per i quali si tenta di costruire un mercato ex-novo. Spesso, tuttavia, l'accordo di countertrade consente di offrire beni a condizioni preferenziali senza incorrere nelle reazioni contrarie dei concorrenti, e mascherare all'interno dell'accordo stesso un'intesa su prezzi largamente al di fuori delle quotazioni di mercato.

I PVS, al momento attuale, si trovano in condizioni finanziarie estremamente critiche: le banche occidentali hanno ridotto considerevolmente i flussi di credito da quando hanno verificato che i tempi di restituzione si allungavano e l'incertezza cresceva; d'altra parte, il dollaro è spesso instabile ed i tassi d'interesse sono alti. I piani di sviluppo sono quindi in pericolo e sovente languo-

(11) M. Wulker-Mirbach - «New Trends in Countertrade» - The OECD Observer no.163 - Paris, Apr/May 1990: pag. 14.

(12) G.C. Marchesi - «Il Countertrade e le sue tecniche» - I.C.E., Roma, Gen. 1989.

(13) I. Outters-Jaeger - «The Development Impact of Barter in Developing Countries» - OECD Development Centre - Paris, 1979, Section III.6, pag. 102.

(14) M. Khaldine - «Developing Countries and the Soviet Union: New Forms of Trade and Economic Cooperation» - UNCTAD TD/B/AC.38/2/Add.1 - April 1984.

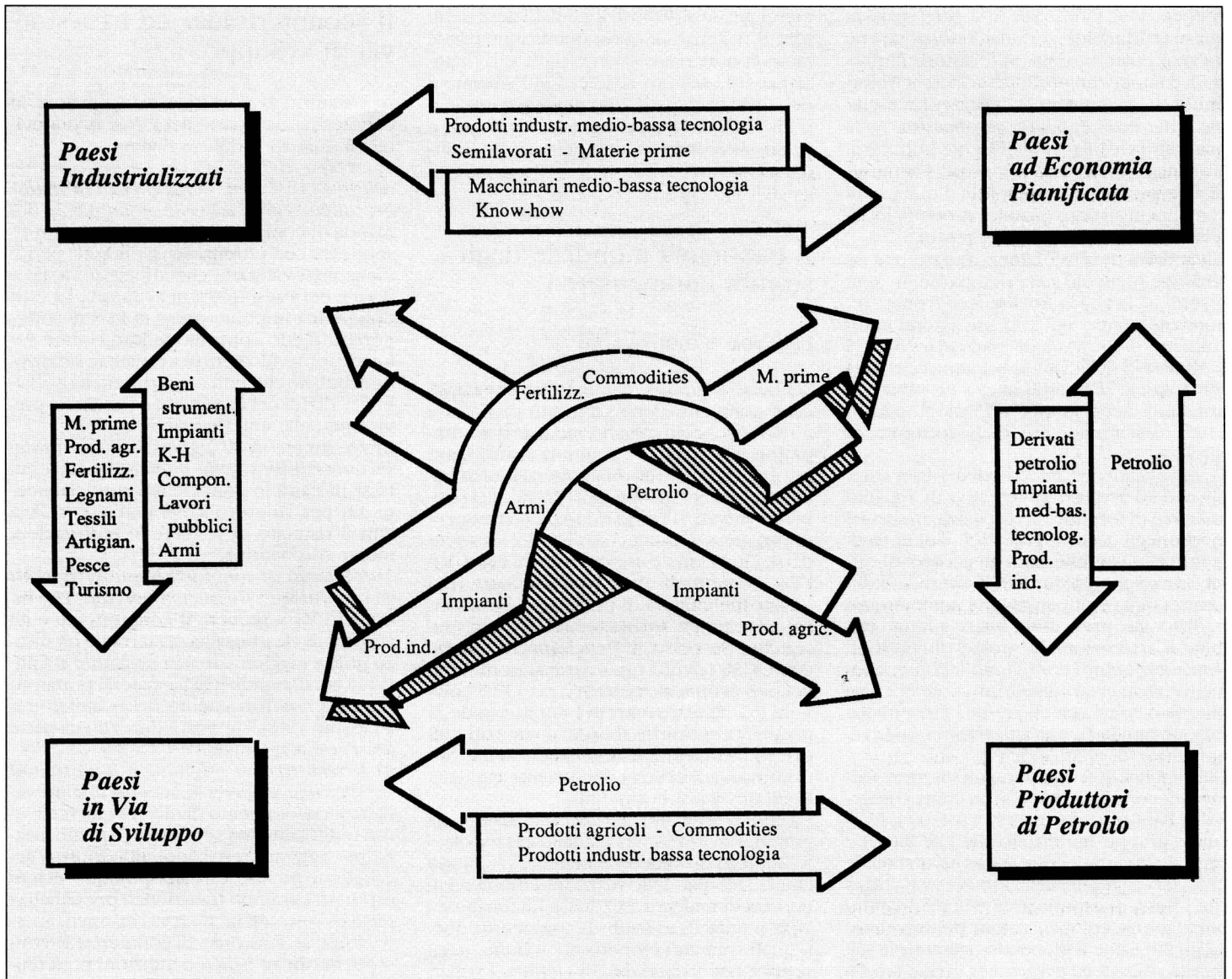


Figura 1 - Interscambi in compensazione tra aree economiche.

no, mentre la fame è la vera immediata emergenza. A causa di ciò, la compensazione resta spesso l'unico mezzo per commerciare e soddisfare i propri bisogni di mezzi tecnici e derrate varie. Spesso tuttavia anche i mercati delle commodities e delle materie prime, di cui i PVS sono i principali produttori, sono instabili, ed allora il countertrade non viene più richiesto per beni strumentali, impianti e medie tecnologie, ma persino per derrate alimentari, macchinari a bassa tecnologia per il settore primario e prodotti sanitari. Questo discorso vale soprattutto per i Paesi dell'Africa nera, che considerati nell'insieme hanno debiti esteri inferiori, in valore, a quelli della sola Argentina, ma che hanno valori di ricchezza nazionale estremamente esigui, e quindi sono molto più esposti in relazione alla ricchezza nazionale.

(15) J. de Miramon - «Countertrade: an Illusory Solution», da «The OECD Observer» no. 134, Mag. 1985, Paris - pag. 27.

I PVS dell'Africa si sono affacciati da poco al countertrade, e già scontano la loro inesperienza: accade in tal modo che scambio per via compensativa prodotti che potrebbero mettere essi stessi sul libero mercato senza difficoltà, oppure importano beni strumentali e prodotti industriali che si rivelano successivamente inutilizzabili senza assistenza e manutenzione continua.

Le correnti mondiali di scambi in compensazione hanno tuttavia tipologie comuni per grandi flussi: la corrente Nord-Sud è essenzialmente una corrente di beni a tecnologia media destinati a produrre beni di consumo e di armamenti.

La corrente Sud-Nord è principalmente una corrente di commodities, materie prime e petrolio, con l'eccezione dei prodotti provenienti dai NICs (Newly Industrialized Countries), cioè Paesi di recente industrializzazione, i quali hanno acquisito tecnologia medio-basse dai PI, e alimentano una corrente di ritorno di manufatti a prezzi con-

correnziali (es. tessili) grazie ai bassi costi-lavoro.

Rischi e distorsioni del ricorso al «countertrade»

Secondo molti osservatori, il ricorso al countertrade non rappresenta una scelta economica razionale, poichè «consente ai governi di ignorare i segnali di pericolo che provengono dal mercato, e perciò di perpetuare le distorsioni esistenti» (15). Ciò potrebbe non essere ragione sufficiente per intraprendere i necessari provvedimenti di riforma delle strutture produttive e commerciali: i PVS, infatti, si dimostrano spesso eccessivamente tolleranti nei confronti delle distorsioni causate dalle loro stesse scelte in materia di politica economica.

In sintesi, le motivazioni che ci conducono ad affermare che il countertrade non rap-

presenta una base adeguata per strategie commerciali di lungo termine sono le seguenti:

1) Il *countertrade* non è efficiente, poiché comporta notevoli costi di intermediazione, costi dovuti alla restrizione delle alternative di mercato, e all'impossibilità a scegliere i canali commerciali più convenienti e gli assortimenti più remunerativi.

2) Il *countertrade* è limitativo, poiché porta la dimensione dell'interscambio al livello del partner dotato della minore capacità di esportazione; inoltre, la scelta di un Paese fornitore in base alla sua disponibilità a scambiare in contropartita non si basa su un criterio razionale, e col tempo può dimostrarsi controproducente.

3) Il *countertrade* utilizzato come mezzo di penetrazione commerciale è un'arma a doppio taglio. Infatti, se si tratta di derrate alimentari o materie prime in grande quantità, l'immissione sui mercati mondiali di quote addizionali non amplierà detti mercati, ma deprimerà i prezzi e quindi vanificherà buona parte degli accordi multilaterali sulla stabilità dei prezzi delle «commodities»; se invece si tratta di beni strumentali e manufatti, la rinuncia a migliorare in maniera diretta le proprie strategie commerciali, affidandole ad un partner occidentale, non sarà di alcuna utilità per un PVS; d'altra parte, se esso intende attraverso il *countertrade* conquistare mercati «difficili» con merci di qualità scadente, dovrà scontare a lungo termine un'inevitabile caduta di immagine e quindi una riduzione degli sbocchi di mercato.

4) Non sempre il *countertrade* consente ai PVS di risparmiare valuta pregiata: se le risorse naturali (o i prodotti tradizionalmente oggetto di esportazione) serviranno a pagare l'importazione di beni, nel migliore dei casi non avranno alcun effetto sulle riserve valutarie locali. Nella peggiore delle ipotesi, l'attrazione esercitata da una formula - il *countertrade* - che consente di vendere velocemente e a condizioni che sembrano più vantaggiose di quelle di mercato, produrrà un pericoloso drenaggio di risorse naturali e non stimolerà in quel Paese una differenziazione della produzione.

5) Il *countertrade* richiede una lunga esperienza commerciale e finanziaria ed una grande abilità nel condurre affari; in genere i PVS mancano di queste capacità, e spesso ne sono consapevoli. Inoltre, per gestire con efficienza la fase di reperimento delle merci da offrire e le fasi di ritiro, distribuzione e commercializzazione dei beni in contropartita, è necessaria una struttura commerciale che spesso solo un Paese ad economia avanzata può offrire. I PVS, inoltre, non dispongono della forza contrattuale necessaria ad imporre le loro condizioni sui mercati internazionali ed in sede di negoziazione. Per questi motivi, coloro che più richiedono il *countertrade* (i PVS ed i PEP) sono spesso i primi a subirne gli svantaggi, ed in modo più acuto.

Esempi di «countertrade» nell'area mediterranea

Algeria: questo Paese ha sempre dimostrato interesse nei confronti degli scambi in contropartita. Poiché sta cercando di diversificare il suo export, è stata offerta ai potenziali acquirenti una lista di 100 prodotti da inserire in accordi commerciali.

Nel 1981 mezzo milione di barili di petrolio algerino sono stati venduti al Giappone in cambio di 16.000 automobili; l'accordo è stato pilotato dal colosso nipponico Nichimen, che comunque nega si tratti di un'operazione di *countertrade*.

A più riprese società giapponesi e britanniche hanno ricevuto richieste di scambi in compensazione da parte algerina.

Arabia Saudita: ha avuto grande eco l'annuncio del Luglio 1984 relativo ad un acquisto di alcuni Boeing 747 equipaggiati con motori Rolls Royce, per un miliardo di dollari, da ripagare con forniture di greggio; il governo saudita ha quindi preteso (ed ottenuto) di controllare il collocamento sul mercato internazionale di questo petrolio.

Israele: il governo israeliano e gli organismi ad esso collegati esercitano forti pressioni sui fornitori esteri per l'acquisto ed il collocamento sui mercati internazionali di merci prodotte in Israele.

Si ha notizia di un accordo con il Costa Rica, del 1983, che prevedeva acquisti di caffè (al di fuori delle quote stabilite negli accordi internazionali) contro prodotti agrochimici.

Giordania: pare che il governo giordano ed i ministri competenti abbiano dato istruzioni alle trading companies locali di dare la precedenza ad accordi commerciali che comprendano anche l'acquisto di quantità di fosfati e potassa forniti dalla Jordanian National Phosphates Mining Company.

Libia: l'offerta di petrolio in compensazione di acquisti sui mercati occidentali è forte: si ha notizia di un accordo con la Turchia per azzerare, contro consegne di greggio, un debito di 700 milioni di dollari.

Vi sono stati anche accordi di questo tipo con l'Unione Sovietica, per un valore di 1 miliardo di dollari.

Tunisia: questo Paese si è dato un quadro legislativo, attraverso la diffusione di un testo sulla conduzione di accordi in *countertrade*, pubblicato dal CEPEX (Centro per la Promozione dell'Export).

Sulla base di questo protocollo l'esportatore estero deve impegnarsi ad acquistare quote costanti di prodotti tunisini, oppure rivolgersi ad una terza parte per fare fronte all'impegno, con la condizione che il CEPEX deve essere informato sull'identità del terzo operatore coinvolto.

I beni acquistabili appartengono alle seguenti categorie: agroalimentare, tessili, componenti elettrici e meccanici, fosfati e fertilizzanti fosfatici.

Bibliografia

OECD (1985): «Countertrade; Developing Country Practices» - OECD Publications Office.

J. De Miramon (1985): «Countertrade: an Illusory Solution», da «The OECD Observer» no. 134, Mag. Paris.

G.C. Marchesi (1989): «Il Countertrade e le sue tecniche» - I.C.E., Roma, Gen.

Associazione Nazionale Commercio Estero (1983): «Le operazioni in Contropartita nel Commercio Internazionale» - Convegno ANCE.

GATT (1984): «Countertrade and the General Agreement on Tariffs and Trade» - GG.18/W/80 (Ginevra: GATT Marzo).

M. Kelly, N. Kirmani, M. Xafa, C. Boonekamp e P. Winglee (1988): «Issues and Development in International Trade Policy» - International Monetary Fund Occasional Paper no.63 - Wash. D.C., Dec.

P. Ponti (1990): «Countertrade con l'Est: Sfida per l'Azienda Italia» - da «Esportare» n.3, Anno X, Marzo 1990.

D.J. Lecraw (1988): «Countertrade: a Form of Cooperative International Business Agreement», da: F.J. Contractor e P. Lorange, «Cooperative Strategies in International Business» Lexington Books, Lexington, Mass.

M. Casson e F. Chuckujama (1989): «Countertrade: Theory and Evidence» - Discussion Paper no.12, Series E, Vol. II (1989/90) - Univ. of Reading, Dept. of Economics, Aprile.

A. Foglio (1985): «Manuale dell'Export Manager» - Franco Angeli, Milano - 3° ediz.

C. Hadjiminas (1989): «Coming to terms with offset» - «Countertrade & Barter» no.24 - London, Feb/Mar 1989.

M. Wulker-Mirbach (1990): «New Trends in Countertrade» - The OECD Observer no.163 - Paris, Apr/May: pag.14.

G.C. Marchesi (1989): «Il Countertrade e le sue tecniche» - I.C.E., Roma, Gen.

I. Outters-Jaegers (1979): «The Development Impact of Barter in Developing Countries» - OECD Development Centre - Paris, Section III.6.

M. Khaldine (1984): «Developing Countries and the Soviet Union: New Forms of Trade and Economic Cooperation» - UNCTAD TD/B/AC.38/2/Add.1 - April.

I.C.E. (1990): «Guida al Countertrade. Le schede-Paese» - Roma.

C. Maynard (1988): «Indonesia's Countertrade Experience» - American-Indonesian Chamber of Commerce in New York.

G. C. Marchesi (1986): «Guida agli scambi in compensazione» - Milano, Giugno.

A.I.C.M. (1988): «Osservazioni e Proposte in Materia di Countertrade» - Teoria e pratica degli Scambi Internazionali, Quaderno di Studio n.2 - Aprile-Giugno.

P. Gramatica (1989): «Lineamenti di Commercio Internazionale» ed. Vita e Pensiero, Milano.

S. Alessandrini (1982): «Le Trading Companies e il Commercio Italiano di Esportazione» - Franco Angeli, Milano.

Countertrade & Barter (varie annate).