

ALCUNE RIFLESSIONI PER LO SVILUPPO INDUSTRIALE IN AFRICA SUB SAHARIANA

Piercarlo Frigero (Università di Torino, Facoltà di Economia)

1. La crescita come transizione

In quella che può essere definita come una concezione drammatica dello sviluppo, la crescita del prodotto pro capite e la genesi delle nuove opportunità si accompagnano ai costi sociali della distruzione dei modi di vivere e di produrre preesistenti. Impossibile e non conveniente l'isolamento di una nazione, per proteggerla come se fosse una riserva naturale di specie rare, essa sarà comunque soggetta all'influenza del progredire delle tecniche, anche se ciò avviene altrove e se la sua popolazione vi è coinvolta nel ruolo meno conveniente: quello di produttore di materie prime.

La crescita e i tentativi di sviluppo non hanno nulla di equilibrato, sono anzi un susseguirsi di squilibri nuovi dai quali non scaturisce necessariamente un percorso ordinato di evoluzione. Può intendersi come compito prioritario della politica economica il favorire questa transizione, con lo scopo di ridurre i costi sociali del cambiamento.

Non è però sufficiente proporre come obiettivo il soddisfacimento dei bisogni primari per la parte più povera della popolazione: l'impegno per una maggior equità distributiva deve consistere nella diffusione di nuove opportunità di vita a tutti i gruppi e a ogni ambito territoriale, con maggior attenzione per quelli che ne sono maggiormente carenti.

Perché ciò non sia velleitario, occorre considerare in qual modo i piccoli produttori possano evolvere in forme di imprese, anche quelli che appartengono al settore informale. La distinzione tra le attività imprenditoriali e quelle informali o di sussistenza può essere fondata sulla capacità di porsi degli obiettivi di miglioramento per espandere la propria attività, grazie a nuovi e migliori prodotti e con l'utilizzo di tecniche che assicurino una maggior produttività del lavoro.

2. Genesi delle imprese

2.1 Coesistenza di novità e di povertà

Non si può immaginare che la transizione si realizzi in modo così graduale da attendere che le attività di sussistenza e informali evolvano fino a un ipotetico stadio finale d'impresa. Lo schematico di queste indicazioni deve essere corretto con il considerare un successo della politica economica e della cooperazione internazionale, la genesi di imprese completamente nuove. In molti casi esse potranno però attingere alle competenze personali che si sono accumulate grazie al progressivo diffondersi di miglioramenti tecnici, anche i più elementari, e di nuove forme di finanziamento, tra tutti i tipi di attività produttive preesistenti.

Un ulteriore passo può essere compiuto, e consiste nel valorizzare gli investimenti stranieri, che spesso riproducono i modelli di produzione e di consumo tipici delle nazioni più ricche, ma che sono veicolo di trasferimento di conoscenze sulla commercializzazione dei prodotti e non solo sul modo di produrli.

L'assenza di questa varietà di iniziative aggrava il sottosviluppo, cioè il mancato realizzarsi di opportunità di benessere per la mancanza di agenti nuovi, capaci di costruire un nuovo sistema di relazioni economiche a

vantaggio di tutti. La ricerca sulla genesi delle imprese nelle nazioni a basso reddito è finalizzata appunto a riconoscere questi operatori, in ambiti traenti (le nuove imprese che adottano le migliori tecnologie disponibili per il contesto in cui operano) e in ambiti tradizionali suscettibili di potenziale coinvolgimento.

Nel riflettere sui mutamenti suscitati dal diffondersi delle nuove iniziative imprenditoriali, si dovrebbero peraltro considerare anche i processi di immiserimento, dovuti alla transizione, o comunque coesistenti con essa per effetto della dinamica demografica. Quello più evidente è il fenomeno migratorio dall'ambiente rurale alle città in cui le attività produttive attraggono senza assicurare lavoro. Quello più coerente con gli scopi di questa comunicazione è invece il venir meno proprio delle attività tradizionali e di sussistenza, sconfitte dalla nuova concorrenza, con la genesi di una manodopera di riserva che costituisce una causa importante, anche se non unica, dei processi migratori e delle concentrazioni della povertà in ambito urbano.

L'insieme dei cambiamenti che costituiscono almeno i tentativi di transizione verso lo sviluppo si traducono dunque nella coesistenza di modi di produrre ben diversi tra loro. Imprese che vendono alla parte più ricca della popolazione, e adoperano tecnologie progredite, operano accanto a forme rudimentali di organizzazione aziendale e a piccoli commerci che sono meri scambi di eccedenze.

2.2 Il ruolo delle piccole imprese

Simili contesti di accentuato dualismo devono essere considerati tra i caratteri ricorrenti delle strutture produttive nelle nazioni a basso reddito. Poiché si proporrà nei successivi paragrafi una classificazione delle imprese che possono essere considerate tra le più importanti, perché dispongono di un sito internet, conviene iniziare con brevi considerazioni sulle quelle che sono definite "micro", o più semplicemente, "piccole".

Il dualismo risulterebbe lacerante, con costi sociali elevati, se il settore di sussistenza e quello delle micro imprese, si rivelasse unicamente come manifestazione di arretratezza e non potesse generare alcuna attitudine imprenditoriale. Gli interventi di cooperazione economica rivolta a questi ambiti, e le iniziative di microfinanza, dovrebbero invece avere lo scopo di ampliare un'area da cui si possano generare i tentativi, necessariamente numerosi, di costituire imprese nuove a partire dalle dimensioni minori.

Alcune delle attività produttive di cui si riferirà sono nate come imprese con meno di dieci addetti. Pur non generalizzabile fino a farne un indizio confortante, tale constatazione conferma la necessità di non considerare le attività di minor dimensione, tipiche delle nazioni più povere, come meri residui di un mondo da cancellare.

I confini tra settore di sussistenza, settore informale, micro e piccole imprese sono labili ed è inutile proporsi di definirli in questa sede. Si vuole però giustificare l'uso di questi termini e l'attenzione a queste esperienze.

Il passaggio dall'attività di sussistenza a quella di impresa è prima di tutto caratterizzato dallo scambio sistematico, che non avviene solo quando si è riusciti a disporre di un surplus. L'informalità delle attività produttive può essere definita con riferimento a norme di legge eluse o inapplicabili, ma in questa sede si preferisce riportare ancora la riflessione sulle forme organizzative embrionali. E' dunque formale l'attività che è gestita con la consapevole ricerca di miglioramenti, per acquisire nuovi ambiti di mercati e espandere le vendite con nuovi prodotti. Simile attività richiede un calcolo economico esplicito e la selezione delle informazioni, grazie anche a una sistematica contabilità

Micro impresa è intesa di solito come quella gestita dal proprietario e dai suoi famigliari, mentre la nozione di “piccola” fa riferimento a un numero di dipendenti, che cambia secondo i contesti (in questo caso il riferimento alla fascia con meno di 20 addetti potrebbe essere appropriata). Ciò che più conta è però la definizione di impresa come consapevole progetto di investimento, che si ritiene capace di evolvere, anche attraverso le più semplici innovazioni.

La Banca Mondiale attribuisce alle attività informali in Africa una quota tra il 30 e il 50% del prodotto lordo, e tra metà e tre quarti dell’occupazione totale. Liedholm (2001) rileva che in Kenya e in Malawi fino al 40% delle famiglie è impegnata in micro o piccole imprese. Secondo le informazioni da lui raccolte, la maggioranza è impegnata in attività commerciali, mentre le attività manifatturiere assumono importanza soprattutto in ambito rurale. Rappresenterebbero il 75% delle imprese manifatturiere in ambito urbano e addirittura il 90% nelle aree rurali, in ogni caso con rilevante partecipazione delle donne alla loro gestione. Tra i settori prevalgono il tessile e l’abbigliamento, i prodotti alimentari e le bevande, la lavorazione del legno e dei prodotti del legno. La redditività delle imprese è modesta e l’efficienza è bassa, ma aumenta rapidamente con la dimensione del valore aggiunto. Le determinanti della crescita sono i legami che si riescono a stabilire tra attività complementari in area urbana; un compito non facile se si considera che la gran parte produce per il consumo più che per altre imprese.

La tassazione conta nell’incentivare il sorgere e l’organizzarsi in modi più formali, come contano le pratiche burocratiche necessarie per la registrazione. Ancor più penalizzanti possono risultare i dazi sui beni di investimento, che in taluni casi gravano più sulle piccole che sulle grandi, perché con la maggior dimensione si è in grado di ricorrere più facilmente ai provvedimenti di incentivazione.

Il ruolo delle piccole imprese è certamente quello di fungere da complemento a una struttura produttiva in cui coesistono con le altre, e in questo senso rappresentano una necessità e non una patologia del sistema. Purtroppo non è facile pervenire alle dimensioni ottime nelle diverse fasi delle filiere produttive. Un paese in via di sviluppo avrà allora inevitabilmente una fascia di imprese micro e piccole destinate ad alimentare e mantenere il dualismo produttivo, con minori capacità di retribuire il lavoro, per la minor efficienza.

Hallberg (2000), dopo aver ricordato l’alta natalità che sempre si accompagna all’alta mortalità delle piccole imprese, afferma che alcune riescono a inserirsi sui mercati internazionali, ma le opportunità di esportare e competere sono spesso frustrate dagli elevati costi di raccolta delle informazioni sugli acquirenti potenziali e sui canali distributivi, sugli standard di qualità e sulle nuove tecnologie. Le politiche per lo sviluppo dovrebbero dunque procurare questi servizi, che hanno carattere di beni pubblici, senza imporre che a fornirli sia l’organizzazione statale. E’ poi scontato che sia indispensabile l’accesso ai finanziamenti (in questo ambito si inseriscono le iniziative di microcredito) e le infrastrutture: magazzini e porti, reti di comunicazioni.

Nel ricercare i siti delle attività produttive africane nella rete Internet, sembra in proposito di poter cogliere una trasformazione significativa delle attività di cooperazione, che in alcuni casi superano il vincolo del non - profit per vendere una varietà di servizi alle micro imprese e ai potenziali imprenditori dell’ambito informale. Essi sono spesso catalogati sotto la sigla “BDS” (Business Development Services): formazione del lavoro, sviluppo e diffusione delle tecnologie, costituzione di legami di fornitura e sub fornitura, cluster di imprese, franchising.

Ancora Hallberg ricorda quanto sia importante il contesto istituzionale: molti piccoli imprenditori lamentano l’insicurezza sui diritti di proprietà, la mancata certezza delle norme, l’inaffidabilità del potere giudiziario,

l'eccessivo potere della burocrazia, cambi di governo traumatici, corruzione e discrezionalità nell'esercizio del potere politico.

3. L'indagine sull'Africa Sub Sahariana.

L'Africa Sub – Sahariana (660 milioni di abitanti) è un ambito in cui la povertà è particolarmente grave: il reddito pro capite è stimato dalla Banca mondiale in 306 dollari annui, contro 1.569 del Nord Africa. La speranza di vita è di 49 anni , contro 69 del nord Africa, e il tasso di scolarità secondaria è del 21% contro il 64%.

In essa coesistono, fino a apparire laceranti, le contrapposizioni tra nuovo e tradizionale, o peggio tra nuovo e immiserito.

Tra l'88 e il '99 il reddito pro capite è diminuito dello 0,4% all'anno (contro un aumento dell'1,2 dell'Africa del Nord). Il valore aggiunto dell'industria e dei servizi è sempre cresciuto ad un ritmo inferiore a quello del nord Africa, e solo nell'ultimo decennio del secolo scorso si è ottenuto un aumento del prodotto agricolo (valore aggiunto) superiore.

Quanto ai flussi del commercio con l'estero, in dieci anni ('87 –'97) la quota di esportazioni verso l'unione europea è rimasta pressoché costante (da 47% a 48%) mentre si è ridotta quella delle esportazioni verso il Nord America (da 34% a 14%) ed è sensibilmente aumentata l'importanza degli altri paesi (da 10% a 31%), con un residuo attribuibile all'interscambio nell'area che risulterebbe ridotto dal 9% circa al 6%.

L'importanza delle importazioni dall'Unione Europea è diminuita (dal 54% al 41%), quasi costante invece la percentuale degli acquisti dal Nord America (da 28% a 29%) e in aumento evidente la quota di importazioni dal resto del mondo (da 17% a 28%).

Tassi di crescita medi annui % del Valore Aggiunto			
Africa Sub - Sahariana escluso Sud Africa			
	75 - 84	85 - 89	90 - 99
Agricoltura			
Africa SS	0,7	3,6	2,8
Nord Africa	2,0	5,4	1,7
Industria			
Africa SS	1,7	3,0	1,9
Nord Africa	6,3	1,8	2,8
Servizi			
Africa SS	3,0	3,1	2,2
Nord Africa	7,5	3,5	3,6

fonte: Banca Mondiale

In queste cifre la maggior integrazione con paesi che non appartengono all'insieme di quelli più ricchi può essere interpretata come un indizio positivo. Un dettaglio più accurato potrebbe confermare o smentire i motivi di soddisfazione, ma resta una informazione coerente con un auspicabile processo di internazionalizzazione che non accentui ulteriormente la già elevata polarizzazione nel commercio con l'estero.

Flussi di esportazione dall'Africa S.S.			
(in % delle esportazioni totali)			
verso:	EEC	NA	RW
1987	47,0	33,7	10,4
1997	48,1	14,4	31,4
Flussi di importazione dell'Africa S.S.			
in % delle importazioni totali			
da:	EEC	NA	RW
1987	54,2	27,7	16,8
1997	41,2	29,5	28,3
fonte: banca Mondiale			
EEC: Unione Europea; NA: Nord America, RW, resto del mondo			

4. Ricerca di casi di imprese

La presentazione delle condizioni di povertà in cui si trova una parte rilevante della popolazione dei paesi dell'Africa Sub - Sahariana non dovrebbe far desistere dalla ricerca dei fattori di sviluppo che si manifestano. Presentare un'immagine alternativa non è un modo per far dimenticare i problemi esistenti ma, nelle intenzioni di chi scrive, vorrebbe essere un omaggio a tutti quelli che con intelligenza e con forza operano per costruire una realtà diversa.

L'indagine preliminare sulle imprese che si è voluta condurre attraverso i siti della rete Internet è un primo tentativo, che ci si augura di poter via via completare, con un lavoro paziente, e certamente lungo. Il metodo può persino apparire un poco ingenuo, certo diverso da quelli tradizionali, ma le nuove disponibilità che la rete offre consentono di sostituire alla discussione di casi (sempre difficili da reperire) una ricognizione in cui si può vedere una realtà diversa da quella che domina nell'informazione più diffusa.

L'indagine ha poi lo scopo di raccogliere primi elementi per predisporre una tassonomia che, perfezionata, possa costituire la traccia di un lavoro di ricerca più ampio e completo. Si procederà con un abbozzo di metodo induttivo, per dare un primo sguardo sulla vitalità imprenditoriale africana nell'area scelta. Che sia opportuno insistere sull'argomento può essere ricordato con un piccolo episodio simbolico: la prima richiesta a un motore di ricerca internazionale è stata: "siti di imprese africane", a cui è seguito un elenco di directories, preceduto dal cortese avvertimento "forse cercavi siti di imprese americane"..

4.1 Uno schema interpretativo

La raccolta e la discussione delle informazioni può seguire uno schema che considera la transizione verso lo sviluppo come conseguenza di una interazione tra:

- una domanda interna che si manifesta grazie ai nuovi redditi creati con la crescita della produttività del lavoro in alcuni ambiti traenti;
- la costruzione di infrastrutture e la protezione dell'ambiente;
- le conseguenze positive degli investimenti diretti dall'estero, anche quelli di natura commerciale, se consentono agli importatori locali di apprendere alcune attività di trasformazione;

- la genesi di nuovo valore lungo le fasi produttive, anche tramite la valorizzazione di prodotti dell'artigianato locale.

Gli aspetti cruciali del cambiamento dovrebbero essere la trasformazione degli squilibri esistenti in opportunità di crescita della domanda interna per coinvolgere le micro e le piccole imprese. E' però necessario che si determinino uno o più impulsi iniziali, capaci di far crescere contemporaneamente la domanda e l'offerta, senza che si possa decifrare con precisione il succedersi delle tappe di un circolo virtuoso.

La politica economica, orientata a una distribuzione più equa della ricchezza nel territorio, potrebbe favorire la costituzione e la crescita di imprese capaci di padroneggiare tecniche via via più complesse grazie alla domanda di infrastrutture.

L'evolvere della domanda proveniente dai gruppi sociali a maggior reddito può far aumentare le vendite dei beni di consumo durevoli, da parte delle imprese straniere che operano con concessionari capaci di espandere le attività di assistenza ai clienti e quelle di manutenzione fino alla produzione di componenti.

Il ciclo virtuoso più interessante dovrebbe manifestarsi però grazie al cambiamento nel settore informale, dove a maggiori finanziamenti disponibili non dovrebbe corrispondere soltanto la sopravvivenza delle attività che ne usufruiscono, a garanzia che non si aggravi la povertà. Se avvenisse l'evoluzione più volte qui auspicata, i maggiori redditi rappresenterebbero una nuova causa (più diffusa di quelle indicate in precedenza) per una domanda di beni più ampia e di qualità superiore.

4.2 Una casistica

Si citeranno ora i casi di cui si è a conoscenza tramite una lunga, ma non monotona, navigazione sulla rete internet. Con semplificazione dello schema precedente si propongono tre gruppi di imprese e di settori, secondo le determinanti dello sviluppo del loro ramo produttivo:

- imprese generate dall'evolvere della domanda, dovuta all'aumento del reddito pro capite, ma anche al completamento del sistema produttivo, compresa la diffusione della rete di infrastrutture;
- imprese che possono appropriarsi di valore con il completare le fasi produttive che svolgono o con l'aggiungerne di nuove;
- imprese che accrescono il valore dei loro prodotti se innovano le produzioni della tradizione locale.

La classificazione e gli esempi trascurano alcune attività produttive, che pure sono documentate in siti di imprese; la chimica per esempio, con produzione di materiali semplici come l'amido, o di materie plastiche. Si noterà, ove è stato possibile reperire l'anno di costituzione, che alcune operano da tempo: almeno dagli anni '60, ma la maggior parte è di costituzione recente (anni '90), il successo degli ultimi anni o elementi di crisi non sono mai documentati, di solito lo stile dei siti è quello della promozione di vendite.

4.2.1 Tecnologie per l'habitat

Il sistema produttivo più completo per varietà di ambiti di mercato, possibilità di qualificazione della domanda e varietà di protagonisti potrebbe definirsi filiera dell'habitat.

La domanda di abitazioni e di infrastrutture nei villaggi, dalle reti elettriche e idriche, a quelle della telefonia, è in parte domanda privata e in parte pubblica. La domanda privata comprende sia interventi per migliorare la qualità dell'habitat in contesti di grave povertà, sia la capacità di soddisfare esigenze delle fasce di reddito più alte. Carattere della filiera è dunque la coesistenza di prodotti che si possono definire di lusso (case di abitazione di pregio) e tecnologie per l'habitat appropriate a contesti di povertà, o interventi per la costruzione di infrastrutture con lo scopo di diffondere lo sviluppo nelle aree più povere della nazione.

In Costa d'Avorio la società anonima BATIM-CI, costituita nel marzo 1989 ad Abidjan, realizza case e insediamenti abitativi di prestigio. E' una filiale della Compagnia di assicurazione ivoriana Colina s.a. In Gambia Gigo Construction (costituita nel 1966) è un esempio di impresa che ha iniziato con 10 dipendenti e attrezzature rudimentali per costruire oggi insediamenti abitativi di qualità elevata.

Si trovano anche siti di ONG che gestiscono attività produttive, e sono un esempio di come potrebbe modificarsi ulteriormente la cooperazione internazionale. I loro prodotti sono infatti destinati alle fasce della popolazione con minor reddito, con caratteri appropriati al contesto in cui devono essere utilizzati. E' per esempio il caso di GIE in Senegal con produzione di tegole con procedure artigianali, accanto ad una varietà di altre produzioni nella lavorazione di mobili, produzione di sementi e commercializzazione di prodotti per il consumo.

Esempi di imprese che operano nel settore nascente della tutela dell'ambiente e nella gestione di infrastrutture sono invece:

Enerdas (Gabon – 1985), specializzata negli impianti di energia solare che, tra le altre attività realizza progetti di elettrificazione di zone rurali.

Geomatics Nigeria (1994) che si presenta come centro di eccellenza in Africa nel management ambientale, nelle prospezioni idrogeologiche, e nel controllo, mantenimento e miglioramento delle foreste.

4.2.2 Legno e prodotti in legno

Un secondo settore in cui le imprese per le quali si possono acquisire informazioni sulla rete vendono soprattutto a una domanda che proviene dalle fasce della popolazione ad alto reddito è quello del legno e mobilio. Modern Furniture Mart Limited (Tanzania) ha iniziato nel 1947 con legname locale e ha superato diverse fasi di ristrutturazione, dovute all'uso di materiali quali l'alluminio e la formica; recentemente ha trovato soluzioni innovative per utilizzare nuovi materiali legnosi e produrre arredi di qualità. La Société Boiserie Khadimou Rassoul (Senegal) è più recente: 1982, e opera con dipendenti qualificati, anche in ambito internazionale. La SOGETRA (Gabon) è specializzata nel taglio e nella lavorazione (ha un sito molto curato e ricco di animazioni, ma ancora da completare e con informazioni scarse).

4.2.3 Mezzi di trasporto

L'evolvere della domanda interna e l'ampliarsi del mercato consente anche di iniziare alcune produzioni di componenti nel settore dei mezzi di trasporto. Per la verità non è facile orientarsi tra le informazioni che le imprese danno sulla loro attività. Prevala la commercializzazione di auto, di furgoni o di macchine movimento terra, prodotte da marchi ben noti nel mercato mondiale, ma talvolta si trova qualche riferimento alla produzione in proprio di alcune parti.

E' il caso di Coscharis Auto in Nigeria che appartiene a un gruppo fortemente diversificato, dedito principalmente alla distribuzione di prodotti importati con alcune attività manifatturiere svolte in proprio (catene di trasmissione).

Opportunità per evolvere verso la componentistica potrebbe venire dal completare l'attività di vendita con quella di assistenza ai clienti e dunque di riparazione di autoveicoli. In Tanzania l'impresa denominata "Gajjar" (1966) è pervenuta in questo modo fino all'attività di verniciatura, ma non pare ancora possibile andare oltre. Benin Equipements è distributore di Caterpillar e cita iniziative di formazione del personale per l'assistenza post vendita.

4.2.4 Servizi di trasporto

Tra i servizi, quelli di trasporto possono svolgere un ruolo di rilievo nella genesi di nuova imprenditorialità. In Burkina Faso la STMB trasporta merci e persone in ambito urbano ed extraurbano, ha scelto di ampliare la sua attività inserendosi in ambiti di mercato a maggior valore aggiunto: trasporti di lusso verso i paesi vicini con disponibilità di auto di prestazioni adeguate. In Tanzania la Road Haulage (1980) e le sue associate assicurano trasporti in qualunque parte del paese e in Zambia, Malawi, Kenya, Uganda, Burundi, Rwanda e Repubblica del Congo.

4.2.5 Il valore lungo le filiere

L'appropriazione di valore lungo le filiere è una occasione di crescita in settori molto diversi: alimentare, cosmetico, ed anche minerario. In questo ambito potrebbero rientrare anche i prodotti dell'artigianato tradizionale: dalle sculture in legno ai monili, fino ai tessuti caratteristici.

Gambia Horticultural Enterprises è una impresa del settore agro alimentare che esporta prodotti tropicali freschi e essiccati, ma importa anche, e distribuisce, sementi, fertilizzanti, pesticidi e persino attrezzature e macchinari per la produzione di alimenti.

TerrEspoir, in Costa d'Avorio si dedica invece a prodotti naturali coltivati in maniera estensiva, senza pesticidi né fertilizzanti che ne possano alterare la qualità.

Ancora in Costa d'Avorio si trova il sito di un'impresa del settore dolciario che si presenta come produttrice di cioccolato, valorizzando la produzione locale di cacao, ma non sembra andare oltre l'ambito locale.

La cosmesi presenta il caso del burro di Karité che è adoperato come materia prima, ma tra i siti visitati si indicano soprattutto prodotti che, per vendere all'estero, sembrano puntare più sul carattere esotico, che su qualità oggettive capaci di creare nuovi ambiti di mercato o nuove occasioni per appropriarsi di valore lungo le rispettive filiere.

Peraltro la distribuzione dei prodotti a base di karité dà luogo a numerosi siti di vendita per corrispondenza, con aziende che hanno sede in Usa o comunque nei paesi ricchi.

Un caso specifico è quello di Omololu International, che commercializza prodotti nigeriani negli USA, attraverso le rete internet, alcuni dei quali a base di karité. In alcuni siti specializzati in vendite per corrispondenza si danno informazioni dettagliate su questa materia prima presentata come una delle risorse tradizionali dell'Africa.

4.2.6 Il settore estrattivo

Un caso a se stante è quello delle miniere. Alcuni siti, non molti, danno informazioni sulle imprese in attività, ma di rado si riesce a individuare quelle opportunità di cambiamento che lasciano intendere l'estendersi dell'attività produttiva alle fasi di trasformazione. Eramet Comilog Manganese, in Gabon, appartiene a un gruppo francese che produce il minerale e le sue leghe per uso siderurgico, in Gabon ha una delle miniere più importanti del mondo. Ashanti Goldfields Company è invece un gruppo per l'esplorazione e lo sfruttamento di miniere d'oro, con sette miniere in quattro nazioni: Ghana, Guinea, Tanzania e Zimbabwe. E' stata registrata a Londra, addirittura l'11 giugno 1897. Nel '72, quando lo stato del Ghana ha imposto per decreto la proprietà pubblica del 55% di tutte le società minerarie, ha trasferito la sede da Londra ad Accra. Nel 1994 il 25% della quota dello stato è collocata sul mercato. Debswana Diamond Company, è segnalata come una delle più importanti imprese del Botswana, ma anche per la sua politica di assistenza ai dipendenti sieropositivi e per l'attività di prevenzione dell'Aids.

Un ambito particolare in cui possono svilupparsi nuove iniziative è certo quello delle prospezioni geologiche, di cui è esempio la GEO-GUIDE, definita come piccola impresa, in Gabon, che segnala nel sito la ricerca di partner stranieri per joint ventures. La SODEMI é invece di proprietà pubblica, costituita nel 1962, con lo scopo di valorizzare le risorse minerarie della Costa d'Avorio.

4.2.7 L'artigianato locale

La valorizzazione dei prodotti dell'artigianato locale è l'ultimo ambito che si intende citare. Il problema principale sembra consistere nel trasformare una prevalente attività di distribuzione in un settore integrato nel quale vi siano opportunità per esperienze diverse, comprese quelle del settore informale. Un sito molto bello è quello di Exotisma in Madagascar, che presenta gioielli, tele ricamate, camicette, scatole dipinte e persino modellini di navi.

5 Conclusioni

Le riflessioni qui presentate sono un tentativo di integrare le proposte di interventi per lo sviluppo che si propongono come obiettivo prevalente il soddisfacimento dei bisogni primari della parte più povera della popolazione, con la constatazione dell'esistenza di una varietà di imprese in un'area come quella Sub - Sahariana. Nonostante la povertà del continente, alcune sono capaci di soddisfare una domanda qualificata che già proviene da chi ha redditi maggiori della media. Ciò può essere inteso in modi diversi: come estrema manifestazione di dualismo che comporta una distorsione nell'uso delle risorse, o come indizio di una vitalità imprenditoriale che, ove si pervenisse a una distribuzione più equa delle opportunità di guadagno, finirebbe per trascinare alla crescita altre attività, con la graduale formazione di un sistema di forniture.

Si propone dunque di riflettere sulla possibilità di trarre vantaggio, per quanto possibile, da questa situazione di accentuato dualismo per costruire filiere di attività produttive che coinvolgano anche le attività ai margini del settore formale offrendo loro possibilità di evolvere.

Occorre peraltro tener presente che il settore cosiddetto informale comprende un gran numero di iniziative che sono nate per necessità per esempio in periodi di aumento della disoccupazione (Carlton e Hancock 2000) e rappresentano una potenziale risorsa di attitudini imprenditoriali, solo in quanto si riesca a operare una selezione tra gli operatori esistenti offrendo loro formazione tecnica e amministrativa, utile a concepire prodotti oltre le necessità delle fasce a minor reddito. Il finanziamento attraverso le forme di microcredito, sulle quali come è stato detto si insiste ormai in una letteratura sempre più ricca, dovrebbe contribuire non soltanto alla sopravvivenza dei microproduttori, ma dovrebbe servire a dar loro risorse e tempo necessario per crescere.

Il limite delle attività di minor dimensione sembra essere però soprattutto la dimensione del mercato, cioè la scarsa domanda che deriva da una parte troppo ampia della popolazione con capacità di spesa limitata alla sussistenza. Il traguardo delle politiche per lo sviluppo dovrebbe essere dunque la genesi di un mercato interno capace di innescare i processi di crescita delle microimprese, contemporaneamente all'obiettivo di far raggiungere i mercati internazionali a quelle del settore formale.

Si può dunque constatare che i processi di globalizzazione non possono risultare sufficienti a generare lo sviluppo, ma proprio l'indagine sui siti internet delle imprese africane mostra l'esistenza di potenzialità di crescita della domanda che proviene dal mercato nazionale e da quelli limitrofi. L'integrazione tra paesi appare, anche quando si parte dal livello microeconomico, come in questa relazione, l'elemento indispensabile del successo della politica economica.

Senza la possibilità di ampliare questa domanda, che proviene da società più omogenee, la stessa attività di appropriazione del valore lungo le filiere potrebbe risolversi in una competizione tra nazioni simili per soddisfare le richieste che provengono dai mercati dei paesi più ricchi, con un deterioramento delle ragioni di scambio, in alcuni rami dell'industria manifatturiera. Non sembra invero sufficiente una generica fiducia in una legge di Say a livello internazionale, grazie alla quale le maggiori capacità produttive genererebbero maggiore domanda (Kaplinsky , Morris, Readman 2002).

Bibliografia

CARLTON A. HANCOCK D., 2000, "ISTARN: An experimental approach to informal sector business support in Zimbabwe" ILO

HALLBERG K., 2000, "A market – oriented strategy for small and medium - scale enterprises", The World Bank ICF, Discussion paper n.40

KAPLINSKY R., MORRIS M., 2002, READMAN J, "The Globalization of Product Markets and Immiserizing Growth: Lessons From the South African Furniture Industry", World Development, Vol. 30, N. 7 pp. 1159 - 1177

LIEDHOLM C., 2001, "Small firm dynamics: evidence from Africa and Latin America", World Bank Institute

MAMADOU DIA. 1996. "Africa's Management in the 1990s and Beyond : Reconciling Indigenous and Transplanted Institutions", Directions in Development Series. The World Bank

MCPHERSON M. A., 1996, "Growth of micro and small enterprises in southern Africa", Journal of Development Economics, vol. N. 48, pp. 253 – 277

PARKER R.L., RIOPELLE R., STEELW.F., 1995, "Small Enterprises Adjusting to Liberalization in Five African Countries". Discussion Paper No. 271. Technical Department, Africa Region. Washington, D.C.: World Bank.

WORLD BANK, 1996, "Sub-Saharan Africa: Improving Institutional and Economic Performance" Findings n. 56 February

