

Giovanna Franca Dalla Costa, Sabrina Nardo
Marzia Menini

Le zone franche nella globalizzazione

Definizioni, tipologie, percorsi di sviluppo



Comune di Padova
Sistema Bibliotecario

ALF - SLD

Sez. 4
Sottosez. :
Serie 2
Sottos. 2
Unità 232

PIUSTA 9

PUV 55

cleup

Giovanna Franca Dalla Costa, Sabrina Nardo
Marzia Menini

Le zone franche nella globalizzazione

Definizioni, tipologie, percorsi di sviluppo

cleup

SLD b.9.232

Comune di Padova
Biblioteche

Cod. Bibl. PUV 55

BID URB 060/1160

INV 1057325

Prima edizione: novembre 2006

ISBN 88-6129-032-9

© Copyright 2006 by CLEUP SC
'Coop. Libreria Editrice Università di Padova'
Via G. Belzoni, 118/3 - Padova (Tel. +39 049 650261)
www.cleup.it

Tutti i diritti di traduzione, riproduzione e adattamento,
totale o parziale, con qualsiasi mezzo (comprese
le copie fotostatiche e i microfilm) sono riservati.

In copertina: foto di Marzia Menini.

*Al primo e tuttora unico
imprenditore italiano
nelle zone franche del Bangladesh
e al suo impegno
nel cercare un punto d'incontro
tra economia e umanità*

Indice

Introduzione	7
di <i>Giovanna Franca Dalla Costa, Sabrina Nardo, Marzia Menini</i>	

PARTE PRIMA

LE ZONE FRANCHE

di *Sabrina Nardo e Giovanna Franca Dalla Costa*

Capitolo primo

Le zone franche

1.1 Alcune definizioni	15
1.2 Le tipologie	21

Capitolo secondo

Origini, storia e sviluppo

2.1 Le origini	33
2.2 Il decollo. Dal secondo dopoguerra ad oggi	34
2.3 La forza-lavoro femminile	44

Capitolo terzo

L'Italia e le zone franche

3.1 L'atteggiamento dello Stato italiano	49
3.2 La costituzione di zone franche in Italia	51

Capitolo quarto

Zone franche e opportunità di sviluppo. Consensi e critiche	57
--	-----------

Capitolo quinto

Le zone franche nel mondo

5.1 Europa	73
5.1.1 Paesi ex comunisti	74
5.1.2 Svizzera, Gran Bretagna, Portogallo	82
5.2 America Centrale e Meridionale	84
5.3 Asia	104
5.3.1 Cina	104
5.3.2 Sud-est asiatico	105
5.4 Africa	118
Bibliografia	123

PARTE SECONDA

LE ZONE FRANCHE DELLA REPUBBLICA DOMINICANAdi *Marzia Menini e Giovanna Franca Dalla Costa*

Capitolo sesto

Le zone franche della Repubblica Dominicana dal 1955 ad oggi	129
---	------------

Capitolo settimo

La formazione nelle imprese delle zone franche	139
---	------------

Capitolo ottavo

I sindacati e il lavoro	149
--------------------------------------	------------

Capitolo nono

La zona franca di Puerto Plata	159
---	------------

Bibliografia	174
--------------------	-----

Introduzionedi *Giovanna Franca Dalla Costa, Sabrina Nardo, Marzia Menini*

Per affrontare lo studio delle Zone Franche (ZF) è necessario partire da una pluralità di definizioni non sempre collimanti tra loro. Spesso le differenze non sono soltanto formali ma riflettono i diversi approcci della materia e le diverse valutazioni sul tipo di sviluppo promosso. Da un lato vi sono gli assertori dei benefici connessi a questo istituto dall'altro vi sono i critici che mettono in luce aspetti negativi sia per coloro che lavorano all'interno di tali zone sia per le forme di sviluppo promosse.

Da alcuni anni la materia è in grande sviluppo a livello internazionale mentre si mantiene sottotono in Italia con un forte disequilibrio tra le opportunità produttive e commerciali che si aprono attualmente all'investitore italiano e il livello dell'analisi e del dibattito nel nostro paese. Come area di ricerca in senso stretto, le ZF sono poco poste all'attenzione e, dal punto di vista operativo, a molti imprenditori restano quasi sconosciute. Sono entrate invece da protagoniste nei nuovi mezzi di comunicazione con offerte accattivanti che mettono in luce elementi attrattivi per chi cerca nuovi insediamenti nel contesto di una economia competitiva. Da alcuni anni vi è una gara tra ZF, lanciata attraverso Internet o mirata alle necessità dei singoli operatori, condotta in base all'offerta dei migliori servizi e facilitazioni. Con la globalizzazione le ZF sono diventate canali preferenziali per gli investimenti, luoghi dove è possibile operare con maggiori sicurezze rispetto all'eterogeneità e indeterminazione di situazioni che normalmente si trovano in territori stranieri. Vi è anche, però, una rigida e complessa normativa da osservare che, rispetto all'ambiente esterno, può costituire un maggiore impegno per l'investitore, ma sempre vi sono benefici e servizi di grande valore dal punto di vista concorrenziale.

Vorremmo con questo saggio individuare gli aspetti salienti della materia, dare definizioni precise, chiarire le diverse posizioni dei teorici e degli operatori per dare al lettore la possibilità di farsi proprie opinioni sulle modalità operative, sui vantaggi e svantaggi per i diversi soggetti coinvolti. Per questo, diventa necessario fare chiarezza sulle tipologie di "situazioni" franche (Punti, Aree, Zone, Depositi, Porti Franchi), sui relativi incentivi e requisiti, sulle stesse denominazioni da cui, vedremo, non è possibile recepire con immediatezza i profili operativi.

Le tipologie più tradizionali non costituiscono oggi un capitolo chiuso perchè Zone franche più recenti interagiscono in vari modi con realtà franche più antiche. Le più tradizionali possono essere ristrutturate abbandonando del tutto alcune

funzioni in favore di altre o, più spesso, le nuove si aggiungono a quelle già esistenti producendo sul territorio nazionale una varietà di situazioni “franche”, tra loro più o meno integrate, con differenti funzioni e criteri operativi. Oggi, queste interazioni tra ZF, o tra ZF e l'ambiente produttivo esterno, risultano interessanti per una lettura completa del fenomeno: le merci possono essere mobilitate nelle diverse fasi produttive e commerciali, per esempio da Porti Franchi a Zone Franche oppure da Zone Franche a territori “non franchi”, in base ai maggiori benefici ottenibili e seguendo il percorso più competitivo per l'intero processo.

Ancora, la creazione di ZF in un paese muove una pluralità di aspetti non solo inerenti alla produzione delle merci in senso stretto (macchinari, tecniche e tecnologia), alle condizioni lavorative e sociali (orari, salari, tutele), ma anche al contesto urbanistico e ambientale (densità abitativa, sviluppo dei trasporti, commercio locale). Su uno stesso territorio dove coesistono zone franche più moderne e specializzate (con manodopera qualificata, salari più alti, servizi ai lavoratori) e altre più vecchie e meno attrezzate per produzioni più correnti (con manodopera non qualificata, bassi salari, scarsi servizi), si muovono flussi di lavoratori con diverse capacità d'acquisto, diversi orari, diversi bisogni. Nei pressi delle diverse zone si aprono negozi o botteghini, vi sono migliori o peggiori servizi di trasporto, si crea una rete viaria più o meno sviluppata.

Per tutti questi motivi, la realtà delle ZF e relative evoluzioni diventano un buon osservatorio per analizzare il network produttivo e commerciale di un paese, il suo import-export ma anche, più in generale, lo sviluppo dell'area. Particolarmente negli anni della globalizzazione le ZF sono diventate una prioritaria chiave di lettura per capire quale direzione di sviluppo sia stata intrapresa dal paese, quali settori si vogliano incentivare e quali penalizzare e, in sostanza, come si collochi il paese rispetto al resto del mondo.

Com'è noto, i due decenni degli anni ottanta e novanta segnano uno spartiacque tra il più tradizionale modo di conduzione del commercio internazionale e l'attuale. Sono gli anni dell'aggiustamento economico voluto dalla Banca Mondiale e dal MF1 per il risanamento delle economie nazionali, il contenimento dei costi del lavoro, la liberalizzazione degli scambi. Decolla la globalizzazione mentre la ILO e i massimi istituti internazionali operano nella prospettiva di riformare le regole che reggeranno la produzione e il commercio mondiale. Sono siglati gli accordi generali GATT e WTO e sulle ZF verte una particolare attenzione per la statuizione di criteri adeguati ai nuovi canoni della globalizzazione. Le ZF diventano sedi più importanti di produzione e commercializzazione delle merci grazie alle agevolazioni per gli investitori in materia di contenimento dei salari e vantaggi di tipo fiscale innanzitutto ma anche per un'articolata offerta di servizi ed infrastrutture. L'istituto delle ZF, come vedremo, sarà sempre più ampliato nelle sue funzioni. Negli stessi anni le ZF passano dal modello di sostituzione delle importazioni degli anni sessanta e settanta al nuovo modello produttivo e commerciale.

Oggi esse sono talmente diffuse che è difficile una descrizione sistematica e completa delle tipologie esistenti nei vari Stati, delle modalità operative, dei criteri e requisiti. Pertanto, nel quinto capitolo del testo, si tratterà solo un breve profilo delle più note zone franche evidenziando, ove possibile, i benefici per gli investitori, i principali obiettivi di sviluppo, i limiti posti dai governi per la tutela d'alcuni settori economici nazionali, le condizioni particolari per promuovere lo sviluppo di aree depresse. Si spera di dare un'idea concreta dei modi in cui tali zone funzionano da punto di snodo tra gli orientamenti di sviluppo delle politiche nazionali e le strategie produttive e commerciali delle politiche mondiali liberoscambiste. Il sostanzioso pacchetto di vantaggi per gli investitori si coglie con immediatezza. Risulta anche generalizzato il giudizio positivo da parte dei governi accoglienti, giudizio che può essere però “obbligato” da negoziati condotti negli spazi angusti di una concorrenza mondiale esasperata e con forti disequilibri nelle capacità contrattuali degli Stati. Il lettore può riscontrare delle precauzioni da parte dei governi nazionali per esempio nella negata concessione all'investitore straniero della proprietà della terra in ZF (aspetto che costituisce la regola ma vi è qualche eccezione) per mantenere un controllo autoctono su alcune cruciali risorse. Può risultare curioso invece il diverso regime fiscale riservato agli investitori e ai lavoratori nelle ZF dove sono avvantaggiati i primi da sostanziosi esoneri fiscali e soggetti i secondi a normali imposte sul reddito.

Nelle fasi di crisi o sviluppo dell'economia mondiale e quindi restringimento o allargamento degli investimenti esteri nei paesi meno industrializzati, in alcuni Stati sono concessi alle imprese nazionali ubicate sul territorio non franco gli stessi incentivi fiscali prima riservati alle ZF esonerando anche le imprese nazionali da aggravii fiscali alle importazioni qualora s'impegnino a riesportare il prodotto entro certe scadenze. È il caso della Repubblica Dominicana che alla fine degli anni settanta, quando vi fu crisi degli investimenti esteri, esonerò da imposte le imprese nazionali per i prodotti importati a condizione che riesportassero il prodotto finito entro un anno. Il carico fiscale si evidenzia mondialmente, e non solo nelle ZF dove costituisce una voce prioritaria per la scelta d'investimento, come voce in grado di spostare masse di investimenti produttivi in favore di un'area od un'altra.

Incoerenze e incompatibilità possono insorgere tra gli accordi regionali, i grandi accordi internazionali (WTO, Multifibre Agreement) e lo sviluppo delle ZF. Accordi produttivi e commerciali di macroaree possono creare opportunità ma anche rischi in quelle regioni dove tali zone sono attive e rivestono un ruolo importante per lo sviluppo. Ciò può diventare critico per esempio nelle fasi di entrata di nuovi paesi nell'Unione Europea. Poiché i presupposti operativi di una ZF non collimano con le norme imposte dalla UE, le zone dovranno essere smantellate in alcune aree europee (è il caso della Romania) o aboliti i trattamenti preferenziali al loro interno (è il caso dell'Ungheria). Le ZF sono invece riconosciute come un buono strumento di controllo dei regimi nazionali di facilitazioni nell'attuale situazione d'anarchia che è in Europa. Sarebbero idonee, pure, a far riemergere il sommerso dove questo sia

particolarmente esteso per gli eccessivi oneri fiscali, e questa loro funzione potrebbe diventare importante in Italia dove il sommerso ha dimensioni notevoli.

Nel testo si getterà uno sguardo anche sugli spostamenti e le preferenze manifestate dagli investitori per alcune zone franche piuttosto di altre negli anni della globalizzazione. Sono spostamenti che determinano, spesso in tempi molto brevi, per alcune zone un rapido decollo e per altre una crisi, con le immaginabili implicazioni, dirette e indirette, sull'economia del paese ospitante. Dal punto di vista dei lavoratori, tali spostamenti, resi più agevoli dalla proliferazione di ZF in concorrenza tra loro, acuiscono lo stato di precarietà del lavoro. È sempre possibile lo smantellamento di intere aree produttive per altre destinazioni, il lavoro non si radica mai nella realtà locale, è perennemente "in transito" alla ricerca di luoghi dove si trovino lavoratori disposti a fare di più per meno. È il caso delle maquiladoras messicane, tra le ZF più conosciute al mondo, che hanno permesso di esercitare una pressione al ribasso sui salari dei lavoratori statunitensi e che oggi hanno su di loro la stessa pressione che, questa volta, arriva dalla Cina.

Dal punto di vista politico-sociale è interessante il dibattito attualmente in corso sulle forme che si vorrebbero introdurre di tutela dei lavoratori e responsabilizzazione delle imprese. È partita nell'aprile 1996 la Trade Union Campaign for a Social Clause coordinata dalla Confederazione Internazionale Sindacati Liberi ICFTU, ma sull'introduzione di una Clausola Sociale non vi è a tutt'oggi convergenza di vedute tra i vari soggetti coinvolti (imprenditori, sindacati, governi). Sembra però che una maggiore sensibilità delle parti stia maturando sul terreno della RSI (Responsabilità Sociale d'Impresa), ne parla l'UNDP nel suo Decimo Rapporto su La Globalizzazione. Ciò potrebbe avere ripercussioni anche sui percorsi franchi della globalizzazione dove tradizionalmente vi è poca disponibilità verso forme sindacalizzate di tutela sul lavoro. La ILO è favorevolmente orientata all'assunzione dei Codici di Condotta che sono di carattere volontario e perciò meno vincolanti per le imprese. Anche l'UNDP li presenta come un'appropriata soluzione. La WTO ha espresso parere sfavorevole.

Nel capitolo sesto dedicato ad una specifica ZF in Repubblica Dominicana non si è voluta descrivere in termini solo tecnici e oggettivi la realtà lavorativa di una zona franca. Si è cercato di introdurre il lettore nella zona anche con immagini e testimonianze, quasi accompagnando un lavoratore nella giornata dal momento in cui sale sull'autobus verso il lavoro, tra fatiche e problemi di tutti i giorni, in fabbrica e fuori (scelta dei trasporti, possibilità o meno di mettere il bambino all'asilo, il pranzo, le pause, i ritmi). Per questo abbiamo descritto dettagliatamente aspetti relativi alla formazione, ai trasporti, ai servizi di ristorazione, agli asili, cercando nell'osservatorio della Repubblica Dominicana i punti di contatto tra zone franche e ambiente esterno ma anche il vissuto dei soggetti che si muovono in questa realtà. Per questo abbiamo scelto di non presentare la nostra indagine avvalendoci di analisi soltanto sindacali con l'attenzione rivolta all'insufficienza dei salari, all'eccessivo ritmo lavorativo, alla nocività, ma con una pluralità di punti d'osservazione.

Non concluderemo sulle problematiche fondamentali dello sviluppo dando risposte oggettive ai quesiti che la creazione delle ZF pone (dove e a chi vanno i maggiori benefici di queste zone? Servono le ZF a produrre sviluppo nel paese ospitante? Quali nuovi problemi fanno insorgere? Sono sinonimo di caduta delle tutele sindacali, arretramento salariale e aumento di ritmi lavorativi?) ma su aspetti di vita quotidiana, contraddizioni e consensi tratti dal vivo, difficoltà vissute e anche determinazione a non perdere il lavoro, forme di responsabilità e solidarietà tra chi lavora. Eviteremo di dire chi, a parer nostro, abbia ragione o torto nel dibattito sulle zone franche. Deciderà il lettore se alla fine della storia si possa riposare tranquillo o se sia necessario fare qualcosa di più e di meglio per il nostro futuro produttivo. Ma incominciamo dall'inizio e a tutti buona lettura!

PARTE PRIMA

LE ZONE FRANCHE

di

Sabrina Nardo e Giovanna Franca Dalla Costa

CAPITOLO PRIMO

LE ZONE FRANCHE

1.1. Alcune definizioni

Incominciamo da alcune definizioni che nel corso del lavoro metteremo a confronto con altre per cercare di capire come le Zone Franche siano cambiate nel tempo in rapporto alle trasformazioni del sistema commerciale e produttivo, come si siano sviluppate assumendo nuove funzioni, come abbiano differenziato incentivi e garanzie.

a) *Le fonti istituzionali*

Nel *Testo Unico delle Leggi Doganali italiane* approvato con D.P.R. 23.1.1973, n°43, fonte primaria del diritto doganale italiano purchè non in contrasto con la normativa comunitaria, per Zona Franca (ZF) s'intende:

“[...] una parte del territorio doganale, non delimitata da recinzioni, dove è ammesso il consumo di determinati prodotti in esenzione o con la riduzione di imposta, entro limiti quantitativi stabiliti [...] (le così dette Zone franche per contingenti, previste per la Regione Aosta e la Provincia di Gorizia, le zone di Livigno, Campione d'Italia, lago di Lugano, Ponte Tresa, Porto Ceresio)” (www.sdc.web.it).

Nello stesso documento vengono contrapposti alle Zone Franche i Depositi Franchi e i Punti Franchi, rispettivamente indicati come:

“[...] un edificio in prossimità della linea Doganale marittima, in cui le merci sostano in sospensione di tributi e senza prestazione di garanzia. Le merci introdotte possono essere sottoposte soltanto alle manipolazioni usuali (vagliatura, disinfezzazione, condizionamento ed etichettatura, ecc.) che non ne alterino la natura” (ibidem)

e

“[...] una infrastruttura in cui le merci sostano senza prestazione di garanzia e, oltre alle manipolazioni usuali, possono subire processi di lavorazione industriale” (ibidem).

In sostanza, negli anni immediatamente precedenti al decollo delle ZF prevaleva ancora in Italia un approccio alquanto limitato nei confronti di questo istituto e poca attenzione per ciò che diventerà invece, negli anni ottanta, un anello strategico del modo di produrre e fare commercio internazionale.

Invece, nella *Convenzione Internazionale per la semplificazione e l'armonizzazione dei sistemi doganali*, conclusasi a Kyoto il 18 maggio 1973 e approvata dall'Assemblea federale il 17 marzo 1976¹, la definizione di zone franche, ripresa recentemente anche nel lavoro dedicato a Zone e Porti Franchi da S. Finardi e E. Moroni (S. Finardi - E. Moroni, 2001), è formulata secondo un'accezione più ampia, considerato che le discrepanze fra i sistemi doganali dei Paesi possono intralciare gli scambi commerciali internazionali e che è nell'interesse di tutti i paesi favorire questi scambi e la cooperazione internazionale

¹ Prevedeva l'ordinamento generale di tale convenzione (Art. 11, par. 1), che qualunque membro del Consiglio (Consiglio creato dalla Convenzione istitutiva di un Consiglio di cooperazione doganale conclusa a Bruxelles il 15 dicembre 1950), e qualsiasi Stato membro dell'Organizzazione delle Nazioni Unite o delle sue istituzioni specializzate potesse diventare partecipante della Convenzione: a) firmandola senza riserva di ratifica; b) depositando uno strumento di ratifica (dopo averlo firmato con riserva di ratifica); oppure c) aderendovi. Tuttavia, qualsiasi stato non membro delle Nazioni Unite o delle sue istituzioni specializzate poteva aderirvi se avesse ricevuto anticipatamente invito a tale scopo dal Consiglio. La Convenzione era aperta fino al 30 giugno 1974 alla firma e dopo questa data, era aperta all'adesione. Dal campo d'applicazione della convenzione il 1° aprile 1992 (www.admin.ch/ch/i/rs/i6/0.631.20.it.pdf) risulta:

STATI PARTECIPANTI	RATIFICA FIRMA senza riserva di ratifica (Fi) ADESIONE (A)	ENTRATA IN VIGORE
Gambia	16 gennaio 1974 Fi	25 settembre 1974
Canada	19 aprile 1974 Fi	25 settembre 1974
Austria	11 giugno 1974 Fi	25 settembre 1974
Germania	11 giugno 1974 Fi	25 settembre 1974
Burundi	25 giugno 1974 Fi	25 settembre 1974
CEE	26 giugno 1974 Fi	26 settembre 1974
Gran Bretagna	27 giugno 1974 A	27 settembre 1974
Irlanda	27 giugno 1974 Fi	27 settembre 1974
Danimarca	28 giugno 1974 Fi	28 settembre 1974
Francia	28 giugno 1974 Fi	28 settembre 1974
Italia	28 giugno 1974 Fi	28 settembre 1974
Lussemburgo	28 giugno 1974 Fi	28 settembre 1974
Australia	3 dicembre 1974 A	3 marzo 1975
Isole della Manica e di Man	14 maggio 1975 A	14 agosto 1975
Norvegia	5 agosto 1975	5 novembre 1975
Nuova Zelanda	20 agosto 1975	20 novembre 1975
Belgio	20 ottobre 1975	20 gennaio 1976
Giappone	10 giugno 1976	10 settembre 1976
Nigeria	6 luglio 1976 A	6 ottobre 1976

“...una parte del territorio di uno Stato in cui le merci introdotte sono considerate come fossero fuori del territorio doganale per quanto attiene ai diritti ed alle tasse d'importazione e non sono sottoposte agli usuali controlli delle autorità doganali” (S. Finardi-E. Moroni, 2001, pag. 60).

Svezia	31 agosto 1976	30 novembre 1976
Algeria	12 ottobre 1976 A	12 gennaio 1977
India	18 ottobre 1976 A	18 gennaio 1977
Cipro	25 ottobre 1976 A	25 gennaio 1977
Camerun	12 gennaio 1977 A	12 aprile 1977
Israele	31 marzo 1977 A	30 giugno 1977
Svizzera	13 aprile 1977	13 luglio 1977
Paesi Bassi	8 giugno 1977	8 settembre 1977
Zaire	24 ottobre 1977 A	24 gennaio 1978
Finlandia	23 novembre 1977	23 febbraio 1978
Costa D'Avorio	2 giugno 1978 A	2 settembre 1978
Polonia	11 febbraio 1980 A	11 maggio 1980
Spagna	4 dicembre 1979	4 marzo 1980
Pakistan	9 gennaio 1981 A	9 aprile 1981
Ruanda	22 aprile 1981 A	22 luglio 1981
Sud Africa	19 maggio 1981 A	19 agosto 1981
Ungheria	18 dicembre 1981	18 marzo 1982
Portogallo	2 febbraio 1982 A	2 maggio 1982
Bulgaria	20 aprile 1982 A	20 luglio 1982
Lesotho	14 maggio 1982 A	14 agosto 1982
Jugoslavia	12 novembre 1982 A	12 febbraio 1983
Senegal	18 maggio 1983 A	18 agosto 1983
Malaisia	8 giugno 1983 A	8 settembre 1983
Corea (Sud)	15 luglio 1983 A	15 ottobre 1983
Kenya	31 agosto 1983 A	1 dicembre 1983
Stati Uniti	28 ottobre 1983 A	28 gennaio 1984
Zambia	21 maggio 1984 A	21 agosto 1984
Sri Lanka	19 dicembre 1984 A	19 marzo 1985
Arabia Saudita	18 marzo 1985 A	18 giugno 1985
Marocco	2 giugno 1987	2 settembre 1987
Cina	9 maggio 1988 A	9 agosto 1988
Zimbabwe	20 giugno 1988 A	20 settembre 1988
Grecia	15 luglio 1988 A	15 ottobre 1988
Uganda	11 luglio 1989 A	11 ottobre 1989
Cecoslovacchia	18 dicembre 1990 A	18 marzo 1991
Botswana	5 luglio 1991 A	5 ottobre 1991

Nello stesso 1973, anno della Convenzione Internazionale di Kyoto, la definizione di Zona Franca data dall'*Ordinamento dell'Unione Europea (UE)*, secondo la *direttiva del Consiglio* del 4 marzo 1969 n. 75 in merito all'"armonizzazione dei provvedimenti legali, regolativi ed amministrativi relativi ai regimi di zona franca", diventava:

"[...] ogni territorio istituito dalle autorità competenti degli stati membri, [...] al fine di far considerare le merci che si trovano nell'ambito di questi [territori] come non introdotte in quello doganale della Comunità agli effetti dell'applicazione dei dazi doganali, dei prelievi agricoli, delle restrizioni quantitative e di qualsiasi taxa o misura di effetto equivalente" (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 62).

In anni più recenti è data un'altra definizione di Zona Franca in un lavoro di Ana T. Romero prodotto con la supervisione della Multinational Enterprise Activities (MULTI) per ILO's World Labour Report del 1996, e utilizzato nel 1998 per la "Tripartite Declaration of Principles concerning Multinational Enterprises and Social Policy" (Dichiarazione Tripartita di Principi sulle Imprese Multinazionali e la Politica Sociale). Tale dichiarazione tripartita, già adottata dal Consiglio di amministrazione dell'Ufficio Internazionale del Lavoro alla 204^a sessione (Ginevra, novembre 1977), fu emendata dal Consiglio alla 279^a sessione (Ginevra, novembre 2000)². Nel lavoro di Ana T. Romero la Zona Franca è:

² Le attività delle imprese multinazionali hanno dato luogo, nel corso degli anni sessanta e settanta, a discussioni sostenute che hanno portato all'elaborazione di strumenti internazionali volti a regolare la condotta di tali imprese ed a definire le modalità dei loro rapporti con i paesi di accogliimento, specialmente nei paesi in via di sviluppo. Nella misura in cui i problemi sollevati dalle attività di queste imprese avevano a che fare con il lavoro e la politica sociale, l'Organizzazione internazionale del Lavoro (OIL) non poteva astenersi dal partecipare alla fissazione di direttive internazionali nel campo delle sue specifiche competenze. Dopo numerosi anni di studi, di consultazioni e di trattative, governi, imprenditori e lavoratori sono giunti ad un accordo ed il *Consiglio di amministrazione dell'Ufficio internazionale del Lavoro ha adottato, nel 1977, la Dichiarazione tripartita di principi sulle imprese multinazionali e la politica sociale*. I principi enunciati in questo strumento di portata universale sono destinati a guidare le imprese multinazionali, i governi, gli imprenditori ed i lavoratori in settori quali l'occupazione, la formazione, le condizioni di lavoro e di vita e le relazioni industriali. Le disposizioni della Dichiarazione tripartita si fondano sulle clausole di tutta una serie di convenzioni e di raccomandazioni internazionali in materia di lavoro che le parti sociali sono espressamente invitate a tener presenti e ad applicare in tutta la loro estensione. *L'Adozione nel 1998 della Dichiarazione dell'OIL sui principi e i diritti fondamentali nel lavoro ha sottolineato l'importanza del rispetto delle convenzioni fondamentali per il raggiungimento degli obiettivi dell'OIL*. Per tale motivo la Dichiarazione tripartita tiene conto degli obiettivi della Dichiarazione del 1998. L'applicazione dei principi della Dichiarazione tripartita è oggi più che mai necessaria ed attuale, tenuto conto del ruolo predominante svolto dalle imprese multinazionali nel processo di globalizzazione economica e sociale. Nel momento in cui si intensificano in numerose regioni del mondo gli sforzi fatti per attrarre ed incoraggiare gli investimenti diretti esteri, si rinnova l'opportunità a tutte le parti interessate di ispirarsi ai principi della Dichiarazione allo scopo di rafforzare gli effetti positivi delle attività delle imprese multinazionali nel campo sociale ed in quello del lavoro (OIL, Dichiarazione tripartita di principi sulle imprese multinazionali e la politica sociale, Terza Edizione, Ginevra - Ufficio internazionale del Lavoro, 2001).

"[...] un'area ben delimitata geograficamente o una zona dove vengono prodotti manufatti dedicati alla sola esportazione o area di servizi dislocata in una parte qualunque del paese, che beneficia di speciali investimenti e di incentivi alla promozione di investimenti, come ad esempio l'esenzione dal pagamento dei dazi doganali e trattamenti privilegiati in merito a doveri fiscali e finanziari" (<http://www.it.Transnationale.org/pays/epz.htm>).

A partire dalla fine degli anni ottanta, è più facile trovare riferimenti alle ZF da parte delle Nazioni Unite, dell'Unione Europea, del United Nations Development Programme. Il termine Zona Franca è assunto però in un'accezione generale che poco collima con la varietà di situazioni che si stanno creando in quegli anni nel mondo globalizzato.

Oggi, vi è più attenzione alle peculiarità delle situazioni franche. Nel sito dell'UE, ad esempio, alla voce dogane/esportazione, si parla di zone franche come:

"[...] aree speciali all'interno dei confini doganali della Comunità. I beni introdotti in queste aree sono liberi da dazi sulle importazioni, VAT e altri generi di tassazioni. I beni per le esportazioni ammessi nelle zone franche non sono imponibili[...]. I beni della Comunità possono essere introdotti in zona franca avvantaggiandosi di rimborsi sulle esportazioni o sui costi di importazione. E non mancano altre agevolazioni fiscali. Ci sono però differenze da una zona franca all'altra [...]. Le zone franche sono principalmente al servizio dei commercianti per facilitare le procedure di scambio riducendo le formalità doganali" (www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/customs/procedural_aspects/export/free_zones/index_en.htm).

b) *Le fonti di tipo teorico*

Una prima definizione fornita negli anni settanta da D. Wall, sottolinea l'elemento di deroga al sistema delle "regole comuni per gli altri territori", che è implicito nel concetto, e afferma che:

"la Zona Franca internazionale è un'area nella quale le politiche economiche interne non siano in vigore e, di conseguenza, le imprese straniere siano indotte ad investire profittevolmente sulla base dei vantaggi comparati del paese" (D. Wall, vol. 10, 1976).

Alla fine degli anni novanta, tra le definizioni più accreditate c'è quella dello studioso di diritto tributario e docente ordinario presso l'Università di Capua, Manlio Ingrosso (con altri autori O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto), secondo la quale, da un punto di vista esclusivamente generale e fenomenico, le zone franche sono:

“un’area geograficamente o amministrativamente limitata al cui interno le attività commerciali e/o industriali, beneficiano di un regime particolare in materia fiscale” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 9).

Tali autori analizzano il fenomeno tenendo come riferimento un osservatorio tributario della Camera di Commercio industria artigianato e agricoltura di Napoli che ha per oggetto le Dogane Italiane e la normativa fiscale vigente.

Altri studiosi italiani, M. Udina e G. Conetti (cit. in M. Ingrosso, 1998, pag. 9), che hanno collaborato alla stesura dell’Enciclopedia Giuridica Treccani, alla voce “zone franche” danno una definizione nella quale individuano, assieme ai riconosciuti vantaggi di tipo doganale e facilitazioni per gli scambi internazionali, opportunità di sviluppo industriale e agricolo per i territori delle stesse ZF e territori limitrofi nazionali:

“[...] uno spazio (in cui le merci estere vengono depositate, manipolate e trasformate) escluso dal territorio doganale di uno Stato o anche, eccezionalmente, di due stati cotermini ed ai cui limiti esterni non vengono riscosse le imposte di dogana (delle merci importate) [...] al fine di favorire per lo più il commercio internazionale e talvolta lo sviluppo industriale ed agricolo degli spazi stessi e indirettamente quelli circostanti” (M. Udina - G. Conetti, in Enciclopedia Giuridica Treccani, voce Zone Franche).

In modo più analitico, Boris Gombac, nel 2002 Presidente della Comunità economica culturale slovena, uno dei massimi esperti della materia, nel suo lavoro dei primi anni novanta parla di Zona Franca come di:

“quell’area geografica ben determinata l’accesso alla quale è controllato dall’amministrazione finanziaria doganale e dove possono essere introdotte e riesportate, senza esser sottoposte a diritti di dogana o a limitazione d’importazione, le merci di tutte le origini e natura (ovviamente non quelle vietate penalmente) purchè di provenienza estera” (B. Gombac, 1991; cfr. traduz. di M. Ingrosso, 1998, pag. 9).

Klaus Werner Shatz e Dean Spinanger, a loro volta, in lavori realizzati intorno alla metà degli anni ottanta, della voce sottolineano non solo la sospensione della legge doganale ma anche la sospensione di altre norme presenti sui territori nazionali:

“un’area ove viene sospesa l’applicazione delle leggi doganali ed altre norme similari che lo stato o altre istituzioni impongono alle imprese ed ai lavoratori, [...] e che tanto più vasta sarà, tanto più grandi e numerose saranno le imprese di ogni tipo e settore che vi potranno trovare posto, gli intrecci effettivi o potenziali delle imprese che ivi decidono di installarsi [...] con le aree vicine e pure presumibilmente a livello nazionale” (K.W. Shatz - D. Spinanger, 1986, pag. 250 - 279).

1.2. Le tipologie

La distinzione che era stata tradizionalmente operata tra Zone Franche dal secondo dopoguerra fino a tempi recenti, era basata sui *differenti statuti agevolati* di cui esse godevano. Tale classificazione prevedeva due grandi categorie (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998):

1) Zone Franche commerciali, ovvero

“aree dove si svolge il trasbordo, lo stoccaggio e le manipolazioni [...] e dove le merci, introdotte in attesa di essere reimportate o importate, possono essere oggetto di manipolazioni destinate a migliorarne la presentazione o la qualità commerciale” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], pag. 11).

2) Zone Franche industriali,

“nelle quali è concessa anche la trasformazione [...] che dà valore aggiunto alle merci” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 11).

Oggi però questa tradizionale distinzione è venuta meno perché il termine “Zone Franche commerciali” comprende attualmente, per definizione, anche le “Zone Franche industriali”.

Le Nazioni Unite, in uno studio intitolato *The challenge of free Economic Zone* del 1991 (U.N. Centre on Transnational Corporations, 1991), avevano distinto ben 23 diverse definizioni di Zona Franca in relazione alla *natura degli obiettivi economici* che perseguono o del *tipo d’attività* che consentono (vedi Tav. 1).

Su questa classificazione però non tutti sono stati d’accordo perchè alcune definizioni si sovrapponevano ad altre con il rischio di complicare piuttosto di chiarire l’oggetto. Le stesse Nazioni Unite (S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 59) giudicarono che le diverse denominazioni adottate avessero forti equivalenze fra loro. Anche la ILO (www.transnationale.org/pays/epz), pur riconoscendo che alcune differenze potevano essere riscontrate in rapporto alla natura degli obiettivi economici che ciascuna zona franca persegue e al tipo d’attività che consente, ha affermato che tale distinzione era alla fine soltanto formale perchè lo stesso tipo di zona franca poteva essere definito ad esempio come “Free Trade Zone” oppure come “Export Processing Zone” a seconda del paese dove era ubicata (cfr. Tav. 2).

Tavola 1

Sigla	Denominazione	Sigla	Denominazione
CZ	Customs Zone	FZ	Free Zone
CFZ	Customs Free Zone	IEPZ	Industrial EPZ
DFEPZ	Duty Free EPZ	IFZ	Industrial Free Zone
EFZ	Export Free Zone	IPZ	Investment Promotion Zone
EPFZ	Export Processing Free Zone	JEZ	Joint Enterprise Zone
EPZ	Export Processing Zone	MQ	Maquiladora
FTZ	Foreign Trade Zone	PEZ	Privileged Export Zone
FecZ	Free Economic Zone	SEZ	Special Economic Zone
FEPZ	Free Export Zone	TFTZ	Tax Free Trade Zone
FEZ	Free Export Zone	TFZ	Tax Free Zone
FTZ	Free Trade Zone	ZJE	Zone of Joint Entrepreneurship
FPZ	Free Production Zone		

Fonte: U.N. Centre on Transnational Corporations, 1991, pag. 3.

Attualmente, in base a caratteri comuni presenti nella realtà delle Zone Franche, si sono individuati sistemi classificatori comuni raggruppando le ZF in due grandi categorie (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998):

a) "Zone Franche classiche", da intendersi come:

"aree che, nate sulla scia dei Porti Franchi, sono caratterizzate da agevolazioni grazie alle quali le merci, che vi sono immesse, indipendentemente dalla durata del loro stazionamento godono di franchigia doganale. Inoltre, se vengono alienate a terzi e sottoposte a lavorazione, possono essere riesportate senza alcun gravame di natura fiscale. Ciò vuol dire che all'interno di tali aree possono compiersi, senza alcun vincolo o restrizione di natura doganale, tutte le operazioni di sbarco, trasbordo, imbarco, deposito, manipolazione delle merci e dei prodotti ivi introdotti. Ovviamente è previsto il pagamento dei tributi doganali nel caso in cui si dovesse dar luogo all'introduzione di quella merce nel territorio doganale dello

Stato. Tali aree, in definitiva, costituiscono dei liberi mercati aperti ai traffici internazionali delle merci" (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 11).

b) "Zone Franche di seconda generazione", rappresentate dalle Zone economiche speciali, Zone franche d'eccezione, Zone d'impresa e dall'insieme delle Zone di riconversione economica. Esse sono

"caratterizzate dalla presenza, accanto alle agevolazioni fiscali (relative a imposte dirette, tributi locali) di altri vantaggi finanziari, sociali e amministrativi per le imprese o i lavoratori che in esse operano. Di fatto, sono aree che, connesse ad attività commerciali e produttive, favoriscono le operazioni di sdoganamento delle merci di importazione, di stoccaggio e di riesportazione, e stimolano anche la trasformazione delle merci. [...] In tal modo si incentiva l'impianto di strutture industriali straniere, che in un primo tempo erano finalizzate alla lavorazione e trasformazione delle merci importate per la successiva riesportazione e che, in epoche successive, furono destinate anche al consumo definitivo all'interno del territorio nazionale" (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 12).

a) Alla categoria delle *zone franche classiche*, appartengono, in linea di massima,

- a1) le *Zone Franche commerciali* [Free Trade Zones (FTZ)],
- a2) i *Porti Franchi adibiti a deposito franco* e
- a3) i *Depositi Franchi* (Bounded Warehouse).

- a1) Per quanto concerne le prime, le *Zone Franche commerciali* (Free Trade Zones, FTZ), si rimanda a quanto sopra esposto in merito a prerogative e funzioni (cfr. par. 1.2 al punto 1).
- a2) Per quanto riguarda i secondi, i *Porti Franchi adibiti a Depositi Franchi*, in assenza di specifiche definizioni, s'intendano come nient'altro che porti franchi la cui agevolazione per eccellenza è quella dell'immagazzinamento delle merci in condizione di particolari facilitazioni fiscali.
- a2 e a3) Per la seconda e terza categoria facenti parte delle ZF classiche, i *Porti Franchi adibiti a Deposito Franco* e i *Depositi Franchi*, si fanno di seguito alcune precisazioni sul concetto di *Porto Franco* poiché potranno essere utili nel corso della trattazione per un'ulteriore chiarezza sui movimenti produttivi nelle varie situazioni franche.

Per Porto Franco s'intende generalmente:

"Il complesso delle installazioni portuali [considerate nella propria totalità (specchio d'acqua, calate, banchine, magazzini, opifici) che godono di

extraterritorialità e] che siano posti al di fuori della linea del confine doganale” (S. Finardi e E. Moroni, 2001, pag. 63);

“[...] installazioni che], per una sorta di fictio juris, una finzione puramente giuridica, seppur entro la linea doganale consentono che i beni pur materialmente presenti nel territorio siano come non esistenti nello stesso” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 11);

“[...] un territorio extradoganale all’interno dei confini politici di una nazione” (MacElwee, 1926, pag. 381);

“[...] istituto che, pur nella varietà delle singole manifestazioni storiche, è principalmente volto ad agevolare il commercio internazionale di riesportazione, a vantaggio della economia del porto e della regione economica nella quale il medesimo è integrato” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 7).

Nei Porti Franchi sono permesse generalmente tutte le operazioni inerenti l’imbarco, lo sbarco ed il trasporto di materiali e di merci, nonché il loro deposito, le loro contrattazioni e le loro manipolazioni. Inoltre, è *facilitato l’impianto di stabilimenti industriali*: macchine e materiali esterni possono affluirvi senza sopportare alcuni tributi.

“[...] Nei Porti Franchi si possono compiere generalmente tutte le operazioni inerenti l’imbarco, sbarco, e trasporto di materiali e di merci, il loro deposito e le loro contrattazioni, manipolazioni e trasformazioni. Tutto ciò in completa libertà da ogni vincolo doganale. Si tratta di una misura che consente agli agenti economici operanti nel porto un’immunità da tributi di tipo doganale, onde incrementare i traffici. In tal modo, viene facilitato anche l’impianto di stabilimenti industriali nell’area franca, in quanto macchine e materiali esterni potranno affluire nella zona franca senza sopportare alcuni tributi” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 15).

Da non confondere con il Porto Franco è la *Zona Franca Portuale* che diversamente risulta essere:

“una sola parte di porto [...] coesistente con l’altra parte del porto stesso dalla quale è separata dalla linea doganale, che continua ad essere sottoposta al regime doganale ordinario” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 15);

“cui sono concesse prerogative, soprattutto fiscali ma non solo, per cui sia incoraggiato l’afflusso in essa di traffici destinati sia ad operatori economici dell’entità statale entro i cui confini il porto è posto, sia a quelli di Paesi terzi, circostanti o meno” (S. Finardi e E. Moroni, 2001, pag. 63);

“un’area di porto separata dall’area doganale nazionale tramite una barriera. Le navi possono entrare in questo porto, scaricare, caricare e ripartire senza formalità doganali. Le merci vi sono immagazzinate, riconfezionate, manufatte e riesportate senza formalità doganali.[...]. Tra le attività normalmente non consentite vi è il commercio al dettaglio di beni entrati nel porto franco e l’abitarvi” (MacElwee, cit. R.S. Thoman, 1956).

La Zona Franca Portuale da parte di alcuni studiosi è considerata sinonimo di *Punto Franco Portuale* mentre secondo altri occorre operare dei distinguo. Anche su questo termine non vi è dunque esatta coincidenza di vedute.

M. Ingrosso afferma che:

“[...] la zona franca portuale è denominata anche punto franco portuale. [...] Nella legislazione italiana si indica la zona franca portuale con la denominazione punto franco” (M. Ingrosso, 1998, pag. 15);

mentre M. Trombetta (1954, pag. 3) distingue i termini facendo riferimento ad una loro diversa funzione: quella di preminente natura commerciale del punto franco e quella di natura commerciale ed industriale dei porti franchi e delle zone franche portuali consentendo questi ultimi

“[...] di introdurre in un ben delimitato spazio portuale [...] merci estere senza oneri doganali, controlli fiscali e valutari, di liberamente manipolare tali merci senza peraltro distruggerne l’originalità, farne successivo oggetto di libera riesportazione all’estero o di importazione del territorio nazionale, previo pagamento dei dazi ed assolvimento delle formalità ed obblighi valutari esistenti” (M. Trombetta, 1954, pag. 3).

Da S. Finardi e E. Moroni (2001, pag. 65) è recepita a questo proposito la definizione di M. Trombetta:

“Esso [il Punto Franco, *n.d.A.*] si distingue dal porto franco o dalla zona [franca, *n.d.A.*] industriale – il primo a sfondo commerciale ed industriale e la seconda di natura esclusivamente industriale – perché come il termine di punto sta ad indicare, esso è di più ristrette dimensioni, di preminente natura commerciale, di ubicazione tale, nel porto, da poter bene ospitare tecnicamente, cioè senza fastidio ed intralcio per le altre attività portuali, quella franchigia doganale che lo caratterizza e che ne costituisce ragion d’essere e vita” (M. Trombetta, 1954, cit. in S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 65-66).

a3) I *Depositi Franchi*, invece, che costituiscono il terzo tipo di Zona Franca facente parte della categoria a) ovvero delle *Zone Franche Classiche*, sono definiti come:

“Zone Franche limitate e circoscritte ad un edificio o recinto destinato al deposito di merci o derrate” (Ordinamento comunitario, art. 2195 cc.);

“[...] un complesso di magazzini delimitato e recintato ove le merci possono essere collocate per un certo tempo dopo essere state scaricate (in porto, aeroporto o altro punto d'ingresso doganale), senza tributi e senza garanzia, in attesa che il loro proprietario o il loro responsabile ne decida l'importazione entro il territorio doganale o la riesportazione” (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 63).

I Depositi Franchi non devono essere confusi con i *Depositi Doganali*. Questi ultimi in modo analogo ai primi assolvono a funzioni di zona franca in merito ad agevolazioni fiscali e doganali, ma, diversamente da quelli, sono aree non delimitate geograficamente e aree non considerate fuori della linea doganale dello stato (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 9-14).

Anche il diritto comunitario (par. 4.9, Cap. VI) afferma che i depositi franchi sono a tutti gli effetti delle zone franche, mentre li distingue nettamente dai Depositi Doganali.

“Da tener distinto è il deposito doganale, che assolve a funzioni diverse della zona franca. La distinzione [...] si coglie ponendo l'accento sulla delimitazione geografica della zona. I depositi sono locali (edifici, capannoni, recinti) pubblici o privati situati all'interno del territorio dello stato, ma considerati fuori della linea doganale e nei quali quindi le merci vengono introdotte o depositate in esenzione di dazi. La differenza con la zona franca sta in ciò, che questa è uno spazio vigilato dall'esterno, mentre quello è uno spazio previamente autorizzato dalle autorità doganali ed è posto sotto il controllo doganale. I servizi doganali sottopongono a rigorosi controlli e sorveglianza i *depositi franchi*, mentre nelle zone franche la vigilanza è limitata all'entrata e all'uscita delle merci” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 14).

(b) Alla seconda categoria, le *Zone Franche di seconda generazione*, appartengono invece

- b1) le *Zone Franche economiche speciali* [o *Special Economic Zones (SEZ)*] dove vengono coniugate attività di porto franco, deposito franco e zona franca produttiva;
- b2) le *Zone Franche d'Impresa* [o *Free Processing Zones (FPZ)*] e le *Zone Franche industriali a totale reimportazione* [o *Import Processing Zones (IPZ)*] dove le merci prodotte sono quasi esclusivamente destinate al mercato interno. Entrambe conosciute anche con il nome di *Manufacturing and Processing Zone*;

b3) le *Zone Franche industriali a produzione parziale*, dove viene trasferita solo parte della catena di trasformazione del prodotto, che poi, riesportato, verrà finito in un altro Paese ed infine

b4) le *Zone Franche industriali a produzione totale*, meglio conosciute con il termine inglese *Export Processing Zones (EPZ)*.

b1) Le *Zone Franche (economiche) speciali (Special Economic zones)* sono:

“[...] territori esteri finalizzati ad operazioni, dazi e tariffe commerciali. [...] In pieno regime dovranno offrire infrastrutture di sostegno di elevata qualità, oltre a consentire l'importazione in esenzione doganale di beni strumentali e materie prime” (www.indianbusiness.nic.it);

“[...] zone di interesse economico. [...] sono aree all'interno delle quali vengono concessi speciali privilegi fiscali, talora accresciuti da incentivi di natura finanziaria, dall'offerta di infrastrutture o dalla formazione del personale impiegato. Si tratta quindi di una specie di incubatore in cui alle imprese viene dato tutto il necessario per sopravvivere e svilupparsi” (www.santoro.it; M. Santoro, Forum n. 2 art.54-1991 e n. 3 art. 20-1999);

“[...] aree geograficamente delimitate nelle quali gli investitori esteri possono installare le proprie attività produttive beneficiando di consistenti pacchetti di incentivi fiscali (generalmente sono previste esenzioni totali o parziali dalle imposte sul reddito e da alcuni tributi indiretti)” (www.santoro.it; Nunzio Lanteri, Forum n. 3 art. pag. 14);

“[...] aree stabilite dal governo al fine di stimolare ed equilibrare l'agricoltura, il settore industriale, il commercio e il turismo. Ogni zona è una comunità indipendente e risente al minimo dell'interferenza governativa. Ogni zona amministra da sé il proprio sviluppo economico, industriale e fiscale senza l'aiuto del governo nazionale. Ogni zona offre adeguate strutture al fine di creare un collegamento con le circostanti comunità e altre entità locate all'interno del Paese” (www.itcilo.it; Project evaluation and review Dept. Corporate Planning and Management Office, PEZA, Aug. 31, 1996).

b2) Le *Manufacturing and Processing Zones*:

“[...] sono frutto di una recente evoluzione delle trading zone in quanto alle operazioni di deposito, stoccaggio, imballaggio e spedizione delle merci in transito si aggiungono quelle di lavorazione delle merci importate. A tale scopo, le imprese insediate nell'area usufruiscono generalmente della completa esenzione daziaria tanto su impianti ed attrezzature quanto sui materiali grezzi importati dall'estero, nonché sul prodotto finito lavorato nell'area e successivamente riesportato” (Nunzio Lanteri, Forum n. 3, art. pag. 14; www.santoro.it).

Dentro questa stessa categoria, le *Zone Franche d'Impresa* s'individuano per essere:

“aree amministrative e talvolta geografiche destinate a godere di uno statuto speciale al fine di agevolare una rilocalizzazione industriale nel paese dove esse sono ubicate” (Schulze C., 1998, pag. 4).

b4) *La Zona Franca Industriale a Produzione Totale* o *Export Processing Zone*.

Tali zone sono definite oggi:

“[...] separate zone industriali istituite nei Paesi in via di sviluppo al fine di attrarre investimenti internazionali sotto forma di imprese orientate all'esportazione. [...] Spesso, le EPZs permettono il libero ingresso di materiali grezzi e di prodotti semi-lavorati che dovranno essere assemblati in prodotti finiti all'interno delle stesse zone franche per poi essere esportate. [...] Le EPZs attraggono i capitali stranieri offrendo concessioni al netto di imposte, speciali esenzioni dalla legge e dai controlli presenti invece nel resto del Paese” (American center for international labor solidarity, 2005; www.solidaritycenter.org).

In uno studio dell'*Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico*, del 1984 curato da D. Germidis allora responsabile del settore investimenti internazionali e problemi bancari della stessa organizzazione, la *Export Processing Zone* è

“un'area amministrativamente o geograficamente definita, la quale gode di uno statuto speciale che le permette la libera importazione di strumentazione e materiali diversi destinati alla manifattura di beni per l'esportazione. Lo status speciale implica solitamente favorevoli provvidenze legali e regolamentazioni generalmente connesse alla fiscalità e che costituiscono incentivi all'investimento estero” (Basile A.- D. Germidis, 1984, pag. 20).

Nel 1993 l'UNCTAD, antesignana degli studi su EPZ e più in generale politiche di sostegno alle esportazioni (www.unctad.org), in un lavoro analogo intitolato “*Export Processing Zones: Role of Foreign Direct Investment and developmental impact*”, definisce le *Export Processing Zones*

“una ben definita area geografica che gode di privilegi doganali ed altri incentivi e nella quale l'attività primaria è la manipolazione di merci per l'esportazione [...] un moderno adattamento di porto franco o zona economica speciale” (UNCTAD, 28 Aprile 1993, pag. 5).

Oggi, nel linguaggio tecnico, si intendono generalmente per EPZ:

“zone duty-free dedicate alla manifattura di beni per l'esportazione. Nessun dazio vi viene applicato per l'ingresso di materie, componenti, macchinari, attrezzature

e forniture usate per la manifattura di tali beni, posto che essi siano in seguito esportati. Le EPZ forniscono infrastrutture di natura industriale, terreno ed edifici, nonché servizi utili alle aziende che vi producono” (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 67).

Alle *Export Processing Zones* va dedicata una speciale attenzione prima di tutto perché secondo quanto afferma la International Labour Organization nel documento *Export Processing Zones: addressing the social and labour issues* del 1998 sarebbero:

“le zone franche più diffuse nel mondo e [...] in forte espansione specie nei Paesi emergenti o in via di sviluppo” (www.transnationale.org).

e poi perché sono costituite da una combinazione di *benefici tipici delle Free Trade Zone con incentivi addizionali* che le caratterizzano in modo interessante per capire su quali meccanismi si faccia maggiormente leva per affrontare la concorrenza nella globalizzazione.

Peter Warr ha esposto tali incentivi in quattro punti, ripresi anche dallo storico S. Finardi:

1) “offerta di importazione esentasse di materie prime grezze e sussidi (generalmente pari alle protezioni) per l'acquisto di materie prime o prodotti semilavorati disponibili sul mercato interno del paese ospite” (Warr P., 1990, cit. da S. Finardi, 2001, pag. 67);

2) “offerta alle imprese di esenzione temporanea dalla tassazione dei redditi. Generalmente stabilita dai 3 ai 10 anni, tale esenzione è spesso estesa a periodi più lunghi, in relazione alle possibilità effettive delle imprese presenti nella *Export Processing Zone* di trasferire altrove l'investimento e l'attività” (ibidem);

3) “offerta alle imprese di riduzione o annullamento delle pratiche burocratiche e doganali, con relativa diminuzione dei costi amministrativi e dei ritardi; possibilità di rimpatrio totale dei profitti; possibilità di evitare l'iter di approvazioni preventive per l'importazione di strumentazione estera; possibilità (importante per il settore tessile, ad esempio) di utilizzare le quote di importazione assegnate al Paese ospite di certi blocchi commerciali come l'UE” (ibidem);

4) “offerta alle imprese di tariffe generalmente più basse per affitto di stabili e spazi e per l'uso di energia elettrica” (ibidem).

Anche per le EPZ comunque, pur essendo queste le forme più attuali di ZF, ci troviamo di fronte a denominazioni diverse usate come sinonimi (ne diamo alcuni esempi nella tavola che segue):

Tavola 2

Termini usati come sinonimi di Export Processing Zones (EPZs):

Termine	Esempi di paesi dove è usato
Free zones	Costa Rica, Honduras, Ireland, Turkey, United Arab Emirates, Uruguay, Venezuela
Maquiladoras (in-bond) enterprises	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Panama
Special economic zones	China
Industrial free zones	Cameroon, Colombia, Ghana, Madagascar, Syrian Arab Republic and Jordan
Industrial free zones for Goods and services	Colombia
Free trade zones	Bulgaria, Chile
Export free zones	Jamaica
Free trade and industrial zones	Islamic Republic of Iran
Special export processing zones	Philippines
Export processing free zones	Togo
Tax free factories	Fiji
Bonded zone	Indonesia
Free zones and special processing zones	Peru
Free economic zones	Russian Federation
Industrial estates	Thailand
"Point francs" (special industrial free zones)	Cameroon

Fonte: ILO, MULTI, Export processing zones: Addressing the social and labour issues (A.T. Romero, 1995, riportato dall'International Labour Organization nel 1998 nel sito <http://transnationale.org/pays/epz.htm>)

A prescindere da tali differenze nelle denominazioni, la ILO conclude dicendo:

"[...] qualunque termine venga usato, [per Zona Franca] si intende una particolare disposizione che offre preferenziali condizioni all'importazione di apparecchiature, componenti, materiali grezzi; all'assemblaggio di beni e ai servizi destinati principalmente alle esportazioni" (ILO, MULTI, www.transnationale.org).

Si chiude questo paragrafo dedicato alle tipologie di ZF ricordando ancora un'ultima, sintetica classificazione, tratta da una proposta di legge italiana (www.uteni.lycos.it) per la creazione di zone franche nel nostro paese. Da tale fonte si deducono tre categorie di ZF individuate all'interno di una riflessione che riguarda la realtà non solo italiana ma anche europea.

a) la *Zona Franca di Consumo*:

"caratterizzata per il fatto che su determinati quantitativi e tipologie definite di merci importate dal resto del mondo per essere consumate all'interno dell'area franca considerata, non gravano dazi doganali, imposte di fabbricazione e altri diritti erariali" (www.uteni.lycos.it).

L'obiettivo, in questo caso, nulla ha a che vedere né con il potenziamento degli scambi commerciali, né con lo sviluppo economico dell'area interessata. L'unico effetto è infatti quello di aumentare il reddito reale dei residenti.

b) la *Zona Franca Doganale*:

"parte del territorio doganale [...] punto (locale) situato nel territorio doganale; [...] aree] che possono continuare a rimanere parte integrante del territorio doganale senza perdere i vantaggi connessi con l'appartenenza al mercato unico europeo. [...] ne consegue che tanto le merci comunitarie, quanto le merci non comunitarie introdotte in zona franca non sarebbero soggette ad alcuna formalità, come se queste si trovassero al di fuori del territorio doganale; [...] queste merci, per il solo fatto di essere state collocate transitoriamente in una zona franca, dopo aver ottenuto le necessarie attestazioni doganali, hanno titolo al ricevimento contestuale dei benefici economici e/o commerciali previsti" (Codice Doganale Comunitario, cap. 3).

c) la *Zona Franca di Produzione*:

"[...] si caratterizza per il fatto che le imprese ivi collocate possono beneficiare: 1) di esenzioni doganali per le merci e i prodotti, importati da qualunque provenienza, non soltanto per le operazioni usuali (tipiche delle franchigie doganali), ma anche per le attività di trasformazione (solitamente destinate all'esportazione dei prodotti finiti ottenuti); 2) di un pacchetto articolato di agevolazioni, da contrattare con lo Stato nazionale, nel rispetto della normativa comunitaria, che può riguardare tanto le imposte dirette e indirette, quanto misure di flessibilizzazione del costo del lavoro" (www.uteni.lycos.it).

CAPITOLO SECONDO

ORIGINI, STORIA E SVILUPPO

1.1. Le Origini

Analizzare le origini e l'evoluzione delle Zone Franche significa affrontare lo studio delle origini e trasformazioni del "commercio di lunga distanza" (S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 23). Studi recenti di storia e politica economica affrontano tale argomento cercando di descrivere un percorso di sviluppo e individuare quali politiche siano state di sostegno od ostacolo a tale fenomeno.

Alcuni autori credono di poter individuare le origini delle Zone Franche almeno due millenni a.C.:

"all'interno di alcune specifiche realtà che la storia dell'antichità ha visto sorgere ogni qualvolta sia emersa l'esigenza di istituire spazi commerciali liberi, ove le merci potessero essere depositate, manipolate e trasformate senza l'applicazione di diritti, dazi e misure di difesa commerciale" (M. Ingrosso, 1998, cap. 1).

Tra questi, lo storico dei sistemi economici strategici, S. Finardi, sulla base di documentazioni storiche ed archeologiche, definisce la Zona Franca in termini molto ampi come:

"area o zona che presenta una regolazione dell'attività economica che si discosta in parte o totalmente da quella del paese in cui tali entità sono collocate" (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 59)

e, partendo da quest'accezione di tipo generale, ne colloca l'origine tra il IX e l'VIII secolo a.C. quando si dovette provvedere temporaneamente alle esigenze di mercato derivanti dalle frequenti fiere religiose, iniziando da allora una lunga tradizione di facilitazioni. Altri studiosi, invece, riferendosi a quello stesso fenomeno, preferiscono parlare di "Stato d'Eccezione" (Aubert M., 1993).

Diversi autori (M. Ingrosso, O. Nocerino e F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998), in prevalenza studiosi delle politiche pubbliche, scelgono di collocare l'origine delle Zone Franche qualche secolo più tardi, in epoca greco-ellenistica, come parte di un sistema di facilitazioni ed esenzioni fiscali che permetteva di sospendere permanentemente sia le imposte pubbliche indirette elevate sui sacrifici religiosi e sulle vendite, sia i dazi doganali su importazioni ed esportazioni. Questi ultimi autori riconoscono nell'antico "*Porto-Ateleia*" dell'isola

sacra di Delos, e quindi in un'epoca che è compresa tra il VI e III secolo a.C., la presenza di presupposti che caratterizzano oggi le Zone Franche.

“[...] Nell'età in cui l'area mediterranea e asiatico-occidentale vedono fiorire le civiltà greca ed ellenistica, non era infrequente per certi luoghi che fossero sedi di importanti celebrazioni religiose godere di uno status particolare dal punto di vista fiscale durante il periodo delle celebrazioni stesse. [...] Non si tratta dunque d'una condizione permanente, ma di una sospensione temporanea sia delle imposte pubbliche indirette elevate sui sacrifici religiosi e sulle vendite, sia dei dazi doganali su importazioni ed esportazioni. [...] Grazie a tale condizione speciale, che i Greci chiamavano di *a-teleia*, tali luoghi divenivano temporaneamente sorte di aree franche in cui l'elemento religioso e l'elemento economico si coniugavano nella fiera e nell'istituzione di un mercato di periodicità corrispondente a quella delle celebrazioni. [...] Il complesso delle esenzioni fiscali induceva afflussi di merci e scambi ben oltre le pure necessità di sostentamento delle grandi masse che affluivano ai tempi per le festività religiose e la pace sacra che veniva fatta rispettare durante le celebrazioni garantiva ai mercanti stranieri sicurezza ed incolumità” (S. Finardi e E. Moroni, 2001, pag. 34-35).

Walter e Dorothy Diamond (Diamond & Diamond, 1985) hanno invece riconosciuto come immediati antecedenti delle Zone Franche i “*Portus Immunes*” dell'epoca romana, di cui si trova confermata l'esistenza nell'opera “*Iugurta*” di Sallustio (Iug. 89,4), ed i “*Porti Franchi*” della tarda età medioevale. Questi autori parlano di Porti Franchi ma ne evidenziano la maggior importanza acquisita in tempi moderni. L'attenzione su questo fenomeno andrebbe, a loro parere, spostata alla fine della seconda guerra mondiale, quando si costituisce un quadro politico ed economico contrassegnato da un nuovo ruolo dei Paesi emergenti. In tali anni i Porti Franchi sarebbero diventati importanti punti di riferimento d'iniziativa economica nuove e strumento cruciale nella competizione internazionale e in tale contesto si sarebbe dato lo sviluppo più proprio delle odierne Zone Franche. Questa è l'interpretazione che riscontra il maggior consenso degli studiosi.

Non vi è una data di nascita delle Zone Franche riconosciuta concordemente, né vi sono letture univoche della loro storia. Questo interessava mettere in luce, seppur brevemente, a conferma dei punti ancora incerti nella materia che stiamo analizzando. La nostra scelta sarà comunque di concentrarci sugli aspetti odierni del fenomeno ove può esservi un maggior interesse del lettore.

2.2 Il decollo. Dal secondo dopoguerra ad oggi

L'evoluzione delle Zone Franche negli ultimi decenni è stata caratterizzata soprattutto da due fenomeni (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 69):

- a) “il potenziamento e la diversificazione delle loro attività in depositi franchi e zone franche d'impresa sia nelle regioni europee che in quelle nord-americane e del sud-est asiatico” (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 69);
- b) “la creazione di un'estesa rete di Export Processing Zones (EPZ) nei Paesi in via di Sviluppo (PvS)” (ibidem).

Irlanda, Germania, Puerto Rico e India, sono state le prime nazioni dopo la seconda guerra mondiale a realizzare Depositi Franchi e Zone Franche Industriali (<http://www.sdc.web.it>).

Nell'Isola di Puerto Rico

“[...] Il primo nucleo di zone franche prendeva corpo nel 1961, con la costituzione di una free trade zone nel porto di Mayaguez” (S. Finardi ed E. Moroni, 2001, pag. 70).

“In *India*, la prima FTZ veniva istituita nel 1965 presso il porto ad acque profonde di Kandla. La FTZ di Kandla, nei cui obiettivi era primario quello di sviluppare un porto sottoutilizzato, impiegava all'inizio circa 150 persone ma arrivava già alla fine degli anni 70 alle 2.500 unità [...] Oggi, 2001, impiega circa 12.000 persone, con la presenza di quasi 100 aziende” (S. Finardi ed E. Moroni, 2001, pag. 70-71);

“Kandla, fondata nel 1965, vanta di essere al primo zona franca. Essa offre sviluppo assicurando la competitività internazionale con bassi costi per le produzioni destinate all'esportazione. Le infrastrutture di base come i terreni, gli edifici, l'energia, l'acqua e le autorizzazioni doganali sono qui a disposizione” (www.namasthenri.com/exportzones/kandla).

“Il porto di Kandla investe il ruolo principale nei traffici internazionali del Paese. Ha segnato la propria influenza, è emerso come il precursore e si è ritagliato un posto speciale, ritrovando equilibrio e sviluppando le operazioni economiche” (www.KandlaPort.com).

In *Germania*, la città di Amburgo costituisce un caso storico e attuale tra i più noti.

“[...] Negli anni '70 e fino ai primi anni '80, questa città tedesca dell'estremo nord aveva attraversato una crisi economica e sociale molto seria. Il declino delle attività portuali, in parte dovute allo spostamento verso il basso del baricentro economico della Germania verso i poli economici e finanziari di Monaco e Francoforte e la grave recessione della cantieristica e dell'industria pesante tedesca erano alla base della prolungata depressione. [...] Il tasso di disoccupazione poi, diventò in quegli anni tra i più alti della Germania occidentale. [...] Negli ultimi anni invece c'è stata una decisa inversione di tendenza e la città sta attraversando un momento di

grande crescita. [...] Va rilevato che, dalla seconda metà degli anni 80, il traffico di containers è considerevolmente aumentato, grazie soprattutto alla crescita del traffico con l'Estremo Oriente e, in seguito, con il crollo della cortina di ferro. Al suo interno operano più di mille imprese che danno lavoro ad oltre 50.000 addetti. Altre mille aziende e circa 100.000 dipendenti operano nell'indotto (costruzioni, assicurazioni) che beneficiano indirettamente della presenza del porto e della zona franca. [...] La zona franca attualmente (1998) si estende per circa 1.600 ettari, cioè circa un quarto dell'intero porto. Al suo interno sono racchiusi tutti i depositi, gli impianti per il trattamento dei containers e degli altri carichi specializzati, le attrezzature per tutti i tipi di stoccaggio delle merci, a breve termine o a lungo termine, e le industrie di trasformazione. [...] I vantaggi doganali offerti dal porto franco hanno creato una base favorevole per la grande distribuzione commerciale internazionale, che immagazzina le merci destinate alla vendita in esenzione d'imposta fino al momento della loro effettiva distribuzione sul mercato. La rapidità della ricezione delle merci dal loro paese d'origine, lo smistamento per distribuzione già effettuato nell'area portuale e la possibilità per l'acquirente di visionare in anticipo le merci sono poi ulteriori vantaggi che assicurano alle imprese accresciute opportunità di vendita, migliorando la loro posizione sul mercato. [...]” (M. Ingrosso, O. Nocerino, C. Sacchetto, F. Roccatagliata, [a cura di], 1998, pag. 186-195).

Emblematica è stata la zona portuale irlandese di *Shannon* che, costituita nel 1959 come “Zona Franca di trasformazione industriale”, prima tra le prime è servita da modello per altre.

“In questa zona, per la prima volta, [...] al fine di attrarre gli investimenti stranieri, oltre alle agevolazioni doganali alle merci introdotte sul territorio nazionale, si sono applicate agevolazioni fiscali agli impianti o alle attrezzature industriali allocate nella zona; [...] si sono offerti incentivi fiscali e non solo doganali a favore delle imprese industriali d'import/export, piuttosto che alle semplici imprese di trading, finalizzati alla creazione di impianti industriali nella zona” (M. Ingrosso, 1998, pag. 18).

L'avvento di jet capaci di compiere lunghi tragitti senza necessità di rifornimenti intermedi, nei primi anni cinquanta, lasciava intendere per l'Irlanda il sicuro declino del mercato nazionale. Per affrontare questa situazione fu costituita nel 1959 la *Shannon Free Airport Development Industrial zone* nei pressi dell'omonimo aeroporto irlandese, con compiti equivalenti alle odierne Export Processing Zones.

“[...] La zona franca cambia gradatamente i suoi caratteri essenziali e mostra la propria potenzialità di ulteriori utilizzazioni. Alle sue tradizionali e caratteristiche funzioni di istituto tipicamente commerciale, accoppia quello di incentivo alla localizzazione di stabilimenti industriali per aggiungere infine quella attuale e più moderna di favorire lo sviluppo di specifici comparti imprenditoriali o settori

economici oppure di rinnovamento di aree urbane in declino ovvero di sviluppo regionale” (M. Ingrosso, 1998, pag. 18-19).

Il successo di tale zona andò oltre ogni rosea aspettativa: non solo fu garantita la sopravvivenza dell'aeroporto internazionale ma l'Irlanda stessa fu riconosciuta come Paese industriale ed acquistò importanza anche nel mercato internazionale attirando sempre nuovi investitori stranieri

“[...] nel primo anno [1959-1960], quasi 440 imprese sono state create. Dieci anni più tardi, le zone impiegavano 4.750 persone, dando nuove prospettive di vita all'aeroporto, il cui staff aumentava da 1.250 nel 1960 a 2.200 nel 1975” (ICFTU, Jean-Paul Marthoz with Marcela Szymanski, “Trade Union Campaign for a social Clause”, April 1996).

Sulla scorta di questo esempio, nei Paesi in via di Sviluppo furono create negli anni sessanta zone franche industriali d'esportazione le quali, con il procedere degli anni, furono considerate anche con la funzione di strumento di sviluppo (Kaohsiung EPZ, 1966, a Taiwan; Nogales, 1968, in Messico; Manaus, 1968, in Brasile; La Romana, 1969, in Repubblica Dominicana). Ovvero, si consolida con maggior convinzione presso i PVS un orientamento alle ZF come mezzo per aumentare l'occupazione e avviare una crescita dell'economia.

“Diverse considerazioni spingono i governi ad adottare il regime di EPZ. Una di queste è la creazione di nuovi posti di lavoro, in particolare nelle aree depresse; [...] un'altra riguarda, il bisogno di attrarre investimenti stranieri per le industrie orientate all'export; [...] il desiderio di ottenere nuove conoscenze e di promuovere le esportazioni. [...] Inoltre, ci si aspetta che le tecnologie di produzione e il Know-how introdotto dagli investitori stranieri contribuiscano a migliorare la qualità della manodopera impiegata. Infine, c'è anche la convinzione che la presenza di un'efficiente impresa locale sia una dimostrazione d'effetto sulla società e che il positivo trasferimento di tecnologia possa essere facilitato dalla formazione di nuovi legami di collaborazione tra attività e industrie, locali e straniere” (www.transnationale.org).

“Alcuni Paesi oltre ad aver offerto generosi esoneri tasse, hanno autorizzato il rimpatrio di capitale e numerosi altri vantaggi. Nello sforzo di attrarre investimenti, hanno incluso nella legislazione in merito alle EPZ la possibilità di operare al di fuori dei limiti stabiliti dalla legge nazionale sul lavoro. [...] Le EPZs danno agli imprenditori la preziosa opportunità di internazionalizzare le proprie operazioni spostando parte della loro produzione [...] o parte dell'attività di servizi all'estero. Paesi che forniscono manodopera a basso costo senza alcuna qualifica, sono i migliori candidati di una rilocalizzazione industriale” (Multinational Enterprises Programme of the International Labour Office, 1996; www.ilo.org).

Nel World Labour Report del 1996, la ILO dichiara che risultavano esservi nel 1970 zone franche in almeno 10 diversi Paesi:

“[...] Il numero dei luoghi a livello mondiale dove sono localizzate le Epz è cresciuto in modo notevole dal 1960, anno in cui la prima moderna zona franca di Shannon (Irlanda) completò il suo primo anno di attività. Nel 1970, c'erano ben 10 Paesi ospiti” (www.transnationale.org).

In uno studio pubblicato nel 1981 sui Free Ports, Free Trade Zones e le più attuali Export Processing Zones nel mondo, redatto da E.E. Pollock, si afferma che

“nel 1975, si contavano, nei Paesi in via di Sviluppo, quasi 30 zone in 11 differenti Paesi, così distribuite: 9 in Malaysia, 3 in Colombia, 2 altre a Taiwan (Nantze EPZ e Taichung EPZ, 1968), 2 nella Corea del Sud (Masan e Seoul, 1971-1973), 2 nella Repubblica Dominicana, 1 ciascuna ad Haiti, El Salvador, Guatemala, Senegal (Dakar IFZ, 1974) e Liberia (Monrovia, 1975). Inoltre, nel 1972, Israele istituiva 3 PF/ZF, ad Ashdod, Eilat ed Haifa. Alla fine degli anni '70, nuove zone venivano create ancora in Malaysia (FTZ di Johor e Melata, 1977), nello Sri Lanka (Katunayake, 1979), in Thailandia (Laem Chabang Industrial Estate, 1979), in Bangladesh (Chittagong, 1979), indi in Siria (5, tra cui Deraa, 1976), in Giordania (Aqaba, 1973), Egitto (4, tra cui la FZ di Port Said, 1975)” (S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 70).

Inoltre, era stimato che:

“nel 1978, l'impiego totale diretto relativo a 49 Aree Economiche speciali (Aes) dei Pvs assommava a 474.000 persone, la metà delle quali nelle zone di Taiwan, Corea del Sud e Malaysia” (E. Pollock, 1981, cit. in S. Finardi, 2001, pag. 71).

In studi della *United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD)* sulla diffusione e sugli incentivi offerti dalle Export Processing Zones nel mondo si afferma che nel decennio degli anni ottanta vi sia stato un vero decollo delle ZF e particolarmente delle EPZ con forti aumenti della manodopera impiegata. Di seguito alcuni esempi:

“[...] nel 1980/81, nei Paesi in via di Sviluppo, le zone franche erano circa 100, con le notevoli presenze di 3 zone in Cina (Zhuhai, nei pressi di Macao, Shenzhen e Shantou, nel Guangdong), 25 in Messico, 9 in Corea del Sud, 8 in Malaysia, 4 in Egitto, 3 ciascuna in Cile, Colombia, Repubblica Dominicana, Taiwan, Tunisia ed Israele, 2 in India e Indonesia, 1 ciascuna in altri 21 Paesi, tra cui Belize, Honduras, Nicaragua, Jamaica, Venezuela, Togo, Tunisia, Malta, Pakistan e Samoa” (Basile A., Germidis D., 1984, pag. 22; cit. in S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 71);

“[...] solo dieci anni dopo le sole Export Processing Zones assommavano a circa 200, assicurando un impiego totale, diretto di 2,5 milioni di persone [...]

incrementando notevolmente il commercio internazionale” (UNCTAD, 1993, pag. 8; UNCTAD, 2000).

L'aggiornamento effettuato nel 2000 dall'OCSE del suo rapporto del 1996 sul “commercio e le norme del lavoro” dimostra un aumento del numero di zone franche di esportazione nel mondo, passando da 500 nel 1996, anno di stesura del documento, a circa 850 nel 1999, senza tener conto delle zone economiche speciali della Cina (ICFTU, Confederazione Internazionale dei Sindacati Liberi, La dimensione sociale della mondializzazione, documento presentato alla prima riunione della Commissione mondiale dell'OIL, Ginevra 25/26 marzo 2002; (www.uil.it / internazionale / mondializzazione048.htm).

“[...] Si prenda l'esempio del *Messico*. Un anno dopo l'introduzione nel 1965 del Border Industrialization Programme, c'erano 24 imprese di punta con una forza lavoro pari a 6.107. Dal 1974, 75.974 persone avevano lavoro in 455 imprese, e nel novembre 1994, c'erano oltre 2.000 stabilimenti con uno staff totale pari a 608.101. Le imprese nelle maquiladoras sono cresciute mediamente al ritmo del 13% annuo tra il 1983 e il 1993 [...]. Inoltre, si prevede che alla fine del 1995 circa 200 nuove imprese saranno istituite, generando altri 50.000 posti di lavoro” (www.transnationale.org).

“[...] Un altro paese in America Latina facente parte in particolare della regione Caraibica e che spesso è ricordato per aver ottenuto risultati positivi nella creazione di occupazione, è la *Repubblica Dominicana*. Tra il 1970, quando due imprese si installarono nella prima zona franca, e il 1980, quando si contavano 76 aziende localizzate in tre zone, la forza lavoro è aumentata vertiginosamente da 126 unità a 16.440. Dalla fine del 1994 c'erano oltre 476 imprese e la forza lavoro era aumentata di dieci volte” (www.transnationale.org/pays/epz.htm).

“[...] In *Africa*, seicento persone hanno trovato lavoro nel 1971 quando la produzione nelle prime nove imprese in EPZ ha avuto inizio. Dieci anni più tardi c'erano 107 imprese con una forza lavoro pari a 23.600 persone. L'occupazione nelle EPZ raggiunse il livello massimo nel 1991 quando la forza lavoro saliva a 91.000 unità. In seguito si è avuta una notevole flessione e la chiusura di 69 compagnie con un taglio di personale di oltre 12.100 unità nel 1994. Questo però è stato compensato dall'istituzione di 27 nuove imprese, e alla fine dell'anno, 494 Epz si contavano in piena attività facendo salire la forza lavoro a 82.200. Questo rappresenta l'occupazione di almeno 1/3 della forza lavoro e l'80% nel settore industriale” (www.transnationale.org/pays/epz.htm).

Dai casi che seguono si capisce invece l'importanza che ha avuto in area africana lo spostamento degli investimenti dalle Mauritius verso paesi più competitivi per i più bassi salari.

“Altri quattro Paesi Africani nei quali le zone sono state istituite durante i primi anni '90, hanno creato occupazione: *Camerun, Kenya, Madagascar e Togo*. Di questi

“nuovi arrivati”, il maggior numero di posti di lavoro creati si conta in Madagascar, dove vengono attratti sempre più investitori provenienti dalle *Mauritius* dove il lavoro è scarso e i salari alti. Nel 1990, un anno dopo che la legge riguardo alle zone franche industriali venne approvata, nelle imprese site di recente in EPZ si contavano 5.861 occupati. Dalla fine del 1994, il numero è salito a 25.816” (ILO, Export processing zones: Addressing the social and labour issues: Research: The Bureau for Multinational Enterprise Activities, 1998; www.transnationale.org/pays/epz.htm).

Di seguito altre situazioni che hanno conosciuto una forte espansione occupazionale:

“In *Asia* l’occupazione nelle EPZs e le imprese, usufruendo di simili privilegi, sono di gran lunga al livello più alto nel mondo. Questa condizione è tale anche senza tener conto di Singapore e dell’area di Hong Kong, dove esistono anche altri tipi di vantaggi. Un notevole aumento nell’occupazione è stato registrato particolarmente in Thailandia, Indonesia, Malesia, Filippine e Sri Lanka. [...] Mentre il numero dei lavoratori nelle quattro regolari zone franche site nelle Filippine contava 23.651 unità nel 1986, otto anni più tardi, arrivava a 70.000. In Malesia, dove sette zone sono state create tra il 1972 e il 1990, la forza lavoro è cresciuta da 21.000 nel 1973 a 123.000 nel 1994 mentre nelle tre zone franche dello Sri Lanka è cresciuta di otto volte nel periodo che va dal 1980 al 1994” (ibidem).

“Poi c’è la *Cina*. Con cinque zone economiche speciali (SEZs), numerose città di costiera, zone economiche e tecnologiche, oltre a distretti che godono del regime di EPZ, tale paese è un caso eccezionale. Quasi l’80% del totale impegnato come Diretto investimento straniero è destinato alle città e province costiere. Un colossale numero di zone complesse e diversi tipi di attività condotte a buon fine (per es. costruzioni e servizi vari), pur senza essere destinate all’esportazione, fanno dell’esperienza cinese un caso a parte. Si stima il numero delle imprese straniere investitrici in 220.000 alla fine del 1994. Nel solo Guandong, che è la quarta più grande provincia in termini di popolazione e quella che riceve circa un terzo degli impegni del FDI, la forza lavoro si diceva essere di quasi 10 milioni alla fine del 1994. In Shenzhen, che è la più grande zona economica speciale della provincia del Guandong con un’area di 327,5 sq.Km, c’erano almeno mezzo milione di lavoratori nel 1992 – l’anno più recente di cui si dipongono dati. Il numero deve essere sicuramente aumentato da quel momento” (ibidem).

E ora, un caso di forte calo occupazionale nelle EPZ:

“La *Repubblica Coreana* è il solo Paese asiatico nel quale la forza lavoro nelle zone è diminuita. L’aumento dei costi di lavoro, oltre ad altri fattori, hanno contribuito al trasferimento degli investimenti, mentre la disponibilità di condizioni favorevoli di investimento al di fuori delle due zone (Masan e Iri) ha spinto gli investitori a

spostare le aziende in altre parti del Paese. Come risultato, l’occupazione diminuì del 52% tra il 1987 al 1991 [...]. La riduzione occorsa in quel periodo non si è avuta in altri Paesi asiatici ospitanti zone franche” (ibidem).

Intorno alla metà degli anni novanta la ILO forniva un prospetto dei paesi che disponevano di tali zone (cfr. Tav. 3).

Tavola 3. Lista dei Paesi che nel 1995 disponevano di Export Processing Zones o similari istituti per la promozione di investimenti stranieri:

Africa (20): Botswana, Camerun, Egitto, Ghana, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Mauritius, Marocco, Mozambico, Namibia, Nigeria, Senegal, Sud Africa, Swaziland, Togo, Tunisia, Zimbabwe, Zaire;
Asia and the Pacific (22): Bahrein, Cina, Fiji, India, Indonesia, Islamic Republic of Iran, Giordania, Corea, Malaysia, Pakistan, Filippine, Sri Lanka, Syrian Arab Republic, Thailandia, Tonga, Singapore, Viet Nam, United Arab Emirates, Yemen; Taiwan, Hong Kong;
 (7): Bulgaria, Ungheria, Irlanda, Polonia, Russia, Spagna, Turchia;
America Latina e Carabi (27): Antigua e Barbuda, Bahamas, Barbados, Belize, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Domenica, Repubblica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Grenada, Guatemala, Haiti, Honduras, Giamaica, Panama, Messico, Nicaragua, Perù, St. Kitts and Nevis, St. Lucia, St. Vincent, Trinidad and Tobago, Uruguay, Venezuela.

Fonte: ILO’s World Labour Report, “Export Processing Zones: Addressing the social and labour issues”, 1996; (www.transnationale.org).

Tavola 4. Percentuale di forza-lavoro occupata nella produzione dei principali prodotti o fornitura dei principali servizi esportati da un campione di paesi che ospitano EPZ, 1994:

Domenican Republic	Textile and clothing	66.0
	Leather and footwear	7.0
	Other light manufactures	15.0
El Salvador	Textile and clothing	78.0
Guatemala	Textile, clothing and footwear	68.0
	Other light manufactures	18.0
Honduras	Textile and clothing	97.0
Mauritius	Textile and clothing	88.0
	Leather and footwear	1.7
	Food processing	2.0

Mexico	Electrical and electronic products, components and accessories	35.0
	Transport equipment	25.0
	Textile and clothing	11.0
Madagascar	Textile and clothing	82.0
	Food processing	5.0
	Data entry/processing	0.87
Jamaica	Textile and clothing	90.0
	Data entry/processing	8.0
Malaysia	Electronics	65.0
	Textile and clothing	11.0
	Scientific and measuring equipment	9.0
Saint Lucia	Textile and clothing	72.0
	Data entry/data processing	3.0
Sri Lanka	Textile, clothing and leather	66.0
	Chemical, petroleum, coal, rubber and plastic products	11.0
	Other light manufactures	16.0
Togo	Chemical products	26.0
	Textile and clothing	24.0
	Food processing	21.0
Bangladesh	Textile, clothing and leather	66.5
	Sports goods	20.0
	Electrical and electronic goods	5.0

Fonte: Export processing zones: Addressing the social and labour issues. Bureau for Multinational Enterprise Activities; www.transnationale.org/pays/epz; Dati ricavati da studi commissionati da ILO e ICFTU; reports di ECLAC, INEGI (Mexico), Governments of Madagascar and Togo, BOI (Sri Lanka).

È ancora la ILO che fornisce alcuni dati più recenti:

“il computo delle zone franche presenti nel mondo, compresi Porti Franchi, Punti Franchi ed aree produttive speciali, assomma a 1.080 unità distribuite su più di 130 Paesi; [...] circa 850 sono Free Export Processing Zones; [...] gli investimenti delle imprese del nord nel sud del mondo sono passati da 34 miliardi di dollari statunitensi nel 1990 a 149 miliardi di dollari statunitensi nel 1998; [...] i maggiori Paesi Ospiti sono i Paesi in via di sviluppo, in particolare la Cina, il Messico, le Filippine e l'Indonesia; [...] i grandi investitori nelle Zone Franche sono stati gli

Stati Uniti, il Giappone, e, negli ultimi anni, anche l'Italia e la Germania; [...] le attività intraprese nelle zone franche spaziano da attività di Warehousing o Deposito Franco, di Active Warehousing o perfezionamento, a Manufacturing o funzione industriale (www.transnationale.org/pays/epz; www.ecn.org).

L'attenzione posta dalla ILO sullo sviluppo delle ZF nel mondo si affianca ad una visione positiva della globalizzazione:

“È difficile disconoscere, a meno che non si nutra un forte sentimento no-global, gli effetti positivi della globalizzazione, dall'accelerazione degli scambi commerciali all'espansione degli investimenti esteri diretti, all'aumento di flussi finanziari, che si traducono in condizioni di potenziale progresso economico” (C.Lenoci, L'EDITORIALE, ILO Roma Newsletter - L'Ufficio di Roma, febbraio 2004; in www.ilo.org/public/italian/region/eurpro/rome/newslett/romenews_0402/index.htm).

La ILO muove nello stesso tempo forti critiche alle iniquità dello sviluppo globale ed auspica maggiori tutele per i diritti dei lavoratori:

“[...] Anche la Commissione mondiale [della Ilo] sulla dimensione sociale della globalizzazione parte da questa considerazione per sviluppare tuttavia un forte e giustificato giudizio critico su tutto quello che non va e che dovrebbe rapidamente essere corretto. All'aspetto positivo infatti che contraddistingue i paesi industrializzati e solo alcuni grandi paesi in via di sviluppo (Cina, India) si contrappone la realtà della maggior parte delle regioni povere, soprattutto l'Africa, che non solo sono escluse dal processo di globalizzazione ma che, addirittura, risultano aver peggiorato drammaticamente le loro condizioni di povertà. È questa la ragione della consapevolezza crescente sui rischi di una globalizzazione che da un lato migliorerebbe le prospettive economiche e sociali dei paesi ricchi o più strutturati e predisposti al fenomeno di integrazione ma che, per quel che riguarda il futuro delle aree più povere, determinerebbe un peggioramento diffuso delle ingiustizie sociali e della qualità della vita. [...] Guardando con meno superficialità ai grandi eventi che hanno scandito l'agenda del commercio mondiale, da Singapore a Seattle, a Doha nel Qatar ed infine Cancun, ci accorgiamo che, accanto al fallimento e all'incomunicabilità sulle prospettive di apertura dei mercati, è emersa la speranza nuova di un Sud che ha assunto maggiore forza per fare valere le proprie ragioni nei confronti di un Nord che proclama solennemente maggiori aiuti, continuando nel contempo a soffocare le prospettive di crescita dei paesi più poveri dall'agricoltura all'industria tessile. Si tratta di una speranza che il rapporto dalla Commissione mondiale rafforza e rilancia attraverso le sue raccomandazioni sulla liberalizzazione del commercio internazionale e sulle possibilità di accesso che devono essere garantite ai paesi più deboli. Un altro aspetto fondamentale che emerge dal rapporto riguarda la questione dei “diritti” soprattutto del rispetto di essi nell'ambito del lavoro attraverso il rafforzamento del ruolo dell'Organizzazione internazionale del Lavoro. Rispetto dei diritti per un lavoro dignitoso che deve poter valere in ogni parte del mondo, da quello più

ricco e industrializzato a quello in via di sviluppo. Una globalizzazione più giusta che rispetti la dignità di ogni essere umano e che realizzi uno sviluppo sostenibile può avvenire infatti solo se insieme a nuove politiche che correggano gli errori di governance mondiale sapremo far avanzare un maggiore impegno sui diritti che, soprattutto nelle aree più povere del pianeta, si realizza con dimostrazioni di "apertura" sul commercio internazionale e definendo prospettive reali di crescita più che con sollecitazioni critiche vagamente accusatorie di dumping sociale" (www.ilo.org/public/italian/region/eurpro/rome/newsletr/romenews_0402/index.htm; Introduzione di Claudio Lenoci, Direttore dell'Ufficio OIL di Roma, all'Editoriale ILO Roma, Febbraio 2004).

Va tuttavia sottolineato che la ILO non si pronuncia a favore della Clausola Sociale, bensì dei Codici di Condotta, meno vincolanti per le imprese.

2.3 La forza-lavoro femminile

Nel 1998 la ILO in una sua directory registrava 847 zone franche di varia natura in 102 Paesi, con un impiego totale di 27 milioni di persone ed una composizione di lavoro per il 90% femminile (ILO, Labour and Social Issues Relating to EPZ, 1998).

"Una delle caratteristiche che contraddistinguono le Export Processing Zones è l'alta percentuale di donne impiegate come forza lavoro. In alcuni Paesi Ospiti le zone hanno reso possibile alle non retribuite casalinghe, donne che sono a capo della famiglia, per le quali poche prospettive di lavoro ci sono nell'agricoltura una volta abbandonata la scuola, di trovare impiego nel settore industriale. I datori di lavoro preferiscono donne che lavorano alla produzione, da quando è emersa la convinzione che la loro destrezza manuale, la pazienza e altre "attitudini specifiche del genere femminile" le rendano più adatte degli uomini a svolgere i compiti che sono ripetitivi e che richiedono un'accurata attenzione per i dettagli. Un'altra considerazione è che le donne lavoratrici sono preferite perché meno probabilmente fanno pressione per ottenere una paga migliore e migliori condizioni di lavoro. I recenti sviluppi di alcune zone smentiscono però queste supposizioni. L'età è compresa tra i 18 e i 25 anni, la maggior parte delle donne sono single, con una educazione scolastica di base e scarsa o nessuna precedente esperienza di lavoro. Ci sono comunque, alcuni contesti nei quali almeno 1/3 o la metà delle donne hanno completato l'educazione secondaria (es. Sri Lanka, Panama e Filippine). La formazione è generalmente attuata sul lavoroper quasi tutti i lavoratori ed è relativamente breve e specifica per un dato compito, non fornisce le basi necessarie per una mobilità verso l'alto né dentro né fuori l'azienda né in altre aziende.

Ne consegue che, pur avendo le donne relativamente un alto profilo nelle mansioni d'impiegato, che sono repute tradizionalmente come lavori da donna, esse sono in gran parte sottorappresentate in occupazioni che richiedono abilità e tecnica

nei livelli della supervisione e semi-dirigenziali. Nel complesso, le donne, indipendentemente dal loro livello d'istruzione, costituiscono la maggior parte del lavoro non specializzato e semi-specializzato, particolarmente in settori quali il tessile, l'abbigliamento, le industrie del cuoio e dell'elettronica" (ILO, Export processing zones: Addressing the social and labour issues: Research: The Bureau for Multinational Enterprise Activities, 1998; www.transnazionale.org/pays/epz.htm).

La prevalente composizione femminile della forza-lavoro produttiva nelle ZF è confermata in numerose fonti ed è materia di contrattazione sindacale e politica:

"Ci sono 850 zone franche di esportazione nel mondo. Troviamo numerose fabbriche di assemblaggio nelle quali stimiamo che il numero di lavoratrici e lavoratori sia di 27 milioni. Queste zone di produzione si caratterizzano per un numero elevato di donne giovani, salari molto bassi e giornate molto lunghe" (www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/formadonnepov.html).

"[...] L'estensione in questi ultimi decenni delle zone franche di esportazione e delle industrie tessili e manifatturiere leggere nei paesi in via di sviluppo, si è appoggiata generalmente su una manodopera femminile a basso prezzo, in quanto le donne lavorano in condizioni inaccettabili e senza usufruire del diritto di sindacalizzarsi. Nelle ZFE circa l'80% degli effettivi è composto da donne. Il loro salario medio può rappresentare la metà di quanto guadagnano gli uomini. Alcuni paesi, nelle loro pubblicità destinate ad attirare gli investitori esteri, arrivano a vantarsi di occupare donne non solo perché sono meno costose, ma anche perché si suppone siano più docili e meno orientate alla militanza sindacale. Molte imprese sono state ben liete di trarne vantaggio" (www.uil.it/internazionale/mondializzazione048.htm; ICFTU (International Confederation of Free Trade Unions, Confederazione Internazionale dei sindacati liberi), La dimensione sociale della mondializzazione, 25/26 marzo 2002, Ginevra.

Tavola 5. Percentuale di donne impiegate come forza lavoro e loro salario medio: alcune zone franche a confronto.

Paese	% di donne	Salario medio mensile
Nicaragua	80	\$ 60
El Salvador	85	\$ 129
Guatemala	79	\$ 81
Honduras	90	\$ 83

Fonte: elaborazione a cura del Movimento Elena Quadra (Nicaragua) 1997.

Esprimendo preoccupazione per lo sviluppo sociale negato dal processo di mondializzazione, così si esprimono le forze sindacali (nella stessa fonte ICFTU sopra citata):

“Il Documento presentato dall'ICFTU alla prima riunione della Commissione mondiale dell'OIL per la dimensione sociale della mondializzazione offre l'occasione di svolgere un'analisi approfondita del fenomeno della mondializzazione. Il presente rapporto è una sintesi dei problemi provocati dalla mondializzazione. Il documento è incentrato sulle grandi istituzioni economiche, e cioè l'OMC, il FMI e la Banca mondiale, che hanno privilegiato in modo irresponsabile la liberalizzazione del mercato e contiene alcune delle principali contraddizioni fra i loro orientamenti ed il tipo di programma di sviluppo sociale che consentirebbe di rendere tale processo meno dannoso per i popoli del mondo” (ibidem).

L'aspetto della femminilizzazione della forza-lavoro nelle ZF è un nodo importante sul tavolo delle trattative nelle sedi dove si cerca di fare pressione perché sia adottata anche nelle ZF una *Clausola Sociale* che possa stabilire un denominatore comune nelle responsabilità riguardanti le condizioni dei lavoratori nella globalizzazione. Ma su tale aspetto non vi è a tutt'oggi convergenza di vedute tra imprenditori, sindacati, governi:

“[...] Almeno due lavoratori su tre nelle maquilas, particolarmente nel settore tessile, dell'abbigliamento e dell'elettronica, sono donne (v.Tav.4). A Panama, per esempio, il 90/95 % degli impiegati nelle maquiladoras sono donne. La loro età varia tra i 18 e i 25 anni, l'età nella quale esse sono considerate più produttive per le tipologie di compiti che vengono eseguiti nelle maquilas. La “femminilizzazione” dell'occupazione è accompagnata dal peggioramento dei livelli di paga. Nella Corea del sud, alla fine degli anni '80, le donne guadagnavano la metà di quanto i loro colleghi maschi nel medesimo settore venivano pagati. Le donne sono anche usate tenendo conto della loro grandissima “flessibilità” che ricorda il sistema manifatturiero della metà del XIX secolo nei paesi Europei: sole a casa, quelle donne cucivano per le industrie d'abbigliamento, queste inseriscono i dati nel computer per le agenzie di viaggio o per le grandi distribuzioni. La maggior parte delle donne sono costrette a compiti ripetitivi nella produzione mentre gli uomini di solito si spostano con facilità verso i meglio pagati compiti di supervisione o di controllo del lavoro. I direttori sono esclusivamente uomini. Le leggi relative ai congedi per maternità non sono rispettate.” (ICFTU, Jean - Paul Marthoz with Marcela Szymanski, “Trade Union Campaign for a Social Clause, April 1996; www.itciclo.it/actrav/english/telearn/global/ilo/frame/epzicftu).

Ancora, da fonti di denuncia delle pessime condizioni lavorative delle donne:

“Milioni di donne nel mondo, soprattutto nei paesi del Sud, hanno avuto accesso al lavoro operaio retribuito perché rappresentano una fonte importante di

manodopera flessibile, quella che molte volte incontriamo nei settori domestici o informali dell'economia. Il loro lavoro, che non richiede una formazione professionale costosa, è a buon mercato [...]. Conosciamo molto bene le condizioni di semischiaffittà imposte alle lavoratrici e ai lavoratori, e in particolare alle giovani lavoratrici in questi enclaves di produzione che sono città senza diritti. Perché i datori di lavoro selezionano le donne giovani? Essi dicono che è perché sono più docili, più resistenti e più abili! In realtà la ragione di questa selezione è la discriminazione salariale. [...] Con frequenza si aggira il diritto delle madri al lavoro; le donne sono sottoposte a test di gravidanza prima di essere assunte e regolarmente nel corso del contratto. Dopo cinque anni di lavoro in una fabbrica thailandese, a causa dei danni alla salute che subiscono le lavoratrici, una donna non è più considerata utilizzabile in modo redditizio” (Scheda-Azione relativa alla legislazione del lavoro, Uno strumento di formazione e di azione elaborato dal coordinamento internazionale della Marcia Mondiale delle Donne sul tema della Povertà, gennaio 2001; in www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/formadonnepov.html).

“[...] Le zone franche nel mondo impiegano circa 27 milioni di persone. La maggior parte di questi lavoratori sono donne tra i 16 e i 25 anni, ma non mancano neanche le ragazzine che hanno meno di 14 anni. La preferenza per le donne è legata ai salari, spesso inferiori del 50% rispetto a quelli pagati agli uomini. Tutto ciò è addirittura reclamizzato. Nel 1990 un'agenzia d'affari di El Salvador fece pubblicare un'inserzione pubblicitaria che mostrava una ragazza attraente e sorridente intenta a cucire a macchina. La didascalia diceva: *Questa è Rosa Martinez. Voi potete affittarla per 57 centesimi l'ora. Potete stare certi della sua industriosità, affidabilità e della sua capacità di apprendimento.* [...] Naturalmente le ragazze che lavorano nelle zone franche non ridono. Al contrario piangono di rabbia per i continui soprusi che sono costrette a subire. Ad esempio, per molte di loro l'assunzione non dura oltre il periodo di prova durante il quale è previsto un salario molto basso. Per questo nelle fabbriche delle zone franche c'è un grande ricambio di *apprendisti*. [...] Un altro abuso frequente riguarda la gravidanza. Molte imprese obbligano le donne a sottoporsi ad esami continui e se risultano incinte sono licenziate in tronco. Altre imprese risolvono il problema una volta per tutte imponendo a chi vuole farsi assumere di sterilizzarsi. [...] Neanche gli orari di lavoro sono uno scherzo. Sulla carta sono fissati a 48 ore alla settimana, ma in realtà si allungano fino a 60, 80 ed anche 96 ore alla settimana. Spesso si tratta di lavoro a cottimo secondo ritmi fissati unicamente dalle aziende in base alle necessità produttive e ai tempi di consegna. Poche lavoratrici tentano di ribellarsi perché i metodi disciplinari sono molto rigidi. Non di rado sono usate perfino le punizioni corporali. [...] Del resto su tutte le operaie incombe sempre la minaccia del licenziamento” (Nodo di Milano per una economia di giustizia, 4° seminario: I G8 e il Lavoro, Quali strategie per la dignità del lavoro?, Francuccio Gesualdi, Milano, 5 maggio 2001).

“[...] Questo sfruttamento delle donne non è che un esempio fra tanti altri dei legami fra la mondializzazione e la violazione dei diritti fondamentali dei lavoratori

durante gli ultimi vent'anni e oltre. Invece di offrire maggiori risorse per migliorare le condizioni di vita e di lavoro, accade troppo spesso che i poteri pubblici riducano in realtà i diritti dei lavoratori solo allo scopo di abbassare i costi della manodopera e perciò calpestino tutti i criteri contenuti nella dichiarazione dell'OIL su "norme e principi" e vengano calpestati anche i i diritti fondamentali del lavoro. [...] I paesi più colpiti sono quelli in via di sviluppo, che tentano di proteggere i diritti umani dei lavoratori e di alzare il loro livello di vita e sono così i più esposti al rischio di essere esclusi dai mercati mondiali" (ICFTU, Confederazione Internazionale dei Sindacati Liberi, La dimensione sociale della mondializzazione, Documento presentato alla prima riunione della Commissione mondiale dell'OIL per la dimensione sociale della mondializzazione, Ginevra 25/26 marzo 2002; in www.uil.it/internazionale/mondializzazione048.htm).

Tra le iniziative di lotta che sono maggiormente all'attenzione pubblica è la marcia mondiale organizzata nel 2000 da donne di 3.000 organizzazioni di 140 paesi del Nord e del Sud del mondo. Essa ha dato origine ad altre iniziative con cui i coordinamenti nazionali delle donne cercano di costruire maggiori legami con i gruppi di base dei diversi paesi, sviluppare rapporti di solidarietà e proseguire l'analisi sull'impatto della globalizzazione sulle donne (www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/marciadaCanadaaperottobr.html). L'obiettivo della marcia è stato di promuovere politiche, programmi, piani d'azione e progetti nazionali di lotta contro la povertà includendo misure specifiche per porre fine alla povertà delle donne, garantire autonomia economica e sociale, esercizio dei diritti sul lavoro, in tutti i luoghi di lavoro e perciò anche nelle zone franche (www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/formadonnepov.html).

"[...] Donne di 3.000 organizzazioni di 140 paesi del Nord e del Sud del mondo nel 2000 hanno condotto una marcia con tre scadenze: il 14° ottobre a Bruxelles la manifestazione europea, il 15 ottobre a Washington la protesta contro il Fondo monetario internazionale, il 17 ottobre a New York la consegna all'ONU di milioni di cartoline con le richieste elaborate dal coordinamento mondiale. Dopo Pechino e in continuità con Pechino, dopo un lungo periodo di aspettative disattese, le donne hanno scelto l'unica reazione politicamente sensata, il ritorno all'azione. Cinque anni dopo un incontro che accese speranze e interesse, nessuna delle istituzioni chiamate in causa ha preso impegni e misure anche solo in piccola parte adeguate ai bisogni, mentre le donne continuano a fornire la maggior parte del lavoro di riproduzione, a essere escluse dai luoghi in cui le decisioni vengono prese, a subire le violenze e i processi di impoverimento di cui si è parlato più volte negli incontri internazionali. [...] Le dinamiche assunte dalla globalizzazione hanno dato vita all'idra a tre teste delle guerre, del liberismo e degli integralismi da cui le donne hanno ragione di temere per la stabilità delle stesse conquiste degli ultimi decenni." (<http://www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/marciadonneappello.html>).

CAPITOLO TERZO

L'ITALIA E LE ZONE FRANCHE

3.1. L'atteggiamento dello Stato italiano

Malgrado una tradizionale politica protezionistica e, secondo alcuni, di freno agli investimenti esteri, anche l'Italia ha una sua presenza nella storia delle Zone Franche. Nel passato aveva già optato per la costruzione di alcune aree franche in momenti critici dell'economia e oggi le più antiche sono interessate da nuovi orientamenti che ne modificano prospettive e funzioni mentre la creazione di nuove è in discussione.

Così è accaduto per i *Punti Franchi* istituiti nel 1981 a Trieste in sostituzione di un abolito regime di franchigia integrale concesso alla città ed al porto. Fa parte del panorama più antico il provvedimento di carattere generale (R.D.L. 22 dicembre 1927; n° 2395, poi convertito nella Legge 2 dicembre 1928, n° 3115), con cui si stabilì per alcuni dei maggiori porti italiani la possibilità di dichiararsi *Porti Franchi*, totalmente o in parte, per la durata di trent'anni. Con un analogo decreto istitutivo nacque, nel 1948, il *Porto Franco di Venezia*, ancor oggi, sia pur con parziali modifiche, confermato attivo dal codice comunitario doganale del 1992 (D.lg.P.R.S. gennaio 1948, n° 268).

Questo, come analoghi decreti, concedeva

"aiuti fiscali [...] nello status d'eccezione di un determinato territorio ben delimitato, al fine di valorizzare le aree confinanti con il porto, sviluppare le attività produttive ed i servizi logistici strettamente connessi con l'attività portuale, oltre a dare sviluppo a certi commerci marittimi" (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag.157 e segg.).

Il decreto testimonia che in linea di principio non vi era ostacolo alla creazione di nuove aree che godessero di uno status speciale sul piano doganale e tributario, ovvero riduzione di oneri tributari commerciali e produttivi per aziende italiane. A pochi anni dalla seconda guerra mondiale, il Governo Italiano, in collaborazione con la Compagnia Unica Lavoratori Merci Varie (CULMV), aveva anche proposto l'idea dell'*azienda-porto*, con un ente (Egis) che avrebbe dovuto trasformare il porto in senso imprenditoriale (CCIA, nov. 1946).

L'atteggiamento protezionistico del nostro Stato si è fatto maggiormente sentire negli anni sessanta quando fu scoraggiato l'investimento in ZF all'estero pur di fronte ai vantaggi che i Paesi nord-europei avevano con evidenza ottenuto. Mutavano le condizioni del commercio e della produzione a livello mondiale, erano abbandonate le più tradizionali istituzioni a vantaggio di nuove politiche liberoscambiste, ma

l'Italia a lungo ha valutato, secondo lo studioso G. Marchetti, professore Straordinario di Diritto Industriale all'Università L. Bocconi,

“di potersi chiudere in un guscio protezionistico [...] e di sopravvivere senza alcuna rilocalizzazione ed internazionalizzazione della propria produzione” (C. Secchi, 1985, pag. 45-47 e C. Secchi, 1986)

con l'idea di

“mantenere l'occupazione esistente, sostenendo le aziende interne, benché inefficienti, con continui e costosi salvataggi, [...] in un approccio dai risultati positivi effimeri, [...] che per di più perpetua una situazione insanabile, senza porre le basi per un rilancio del sistema produttivo” (C. Secchi, 1985, pag. 60)

e questo perché

“[...] sarebbero mancate opportune informazioni sui vantaggi che l'investimento in una joint ventures avrebbe apportato sia in termine di utilizzo delle risorse produttive, sia in termini di prezzi dei beni per i consumatori; [...] ma anche [...] le poche informazioni che sono pervenute dalle esperienze di imprese straniere non sono riuscite a far rivedere i provvedimenti politico-fiscali, che potenziati, lo Stato aveva approvato al fine di penalizzare i propri soggetti residenti che si fossero avvantaggiati dei benefici fiscali delle Zone Franche straniere” (G. Marchetti, 1985, pag. 158).

Negli ultimi vent'anni, a seguito dell'approvazione della legge 38 del 1979 sulla partecipazione dell'Italia alla politica di cooperazione allo sviluppo, il nostro Paese sembra essersi avvicinato in modo più diretto all'istituto di Zona Franca (C. Portatadino, 1986, pag. 62). Ancora oggi però, secondo la United Nations Conference of Trade and Development, il sistema economico italiano è arretrato sia nei termini di conoscenza del fenomeno sia come effettiva partecipazione degli investitori nazionali al sistema d'incentivazione degli investimenti esteri (Unctad, 2000). Tuttavia, gli sforzi dell'Italia sono notevolmente aumentati e gli investimenti si sono indirizzati non solo verso Zone Franche d'importazione ma anche verso Zone Franche a totale esportazione.

Secondo dati ISTAT,

- 1) il paese verso cui l'Italia avrebbe esportato di più negli ultimi dieci anni sarebbe il Venezuela, mentre il Paese da cui avrebbe importato maggiormente è il Brasile;
- 2) di recente si sono avviate nuove collaborazioni anche con altri Paesi, tra cui: Panama, Ecuador, Messico e Cuba;
- 3) le importazioni italiane si caratterizzano per una elevatissima quantità di materie prime minerarie ed agricole con eccezioni di trascurabile importanza

per quanto riguarda i manufatti, mentre le esportazioni comprendono solo prodotti manufatti (rapporti ISTAT, dal 1996 al 2001).

3.2 La costituzione di zone franche in Italia

Rispetto ad altri paesi, nella nostra struttura industriale sono state meno numerose le imprese che, pur investendo capitali nei Paesi in via di Sviluppo, hanno saputo sfruttare le loro conoscenze tecniche per mantenere le posizioni sui mercati mondiali ed affrontare la crescente concorrenza dei produttori degli altri paesi industriali (www.confindustria.it).

Secondo alcuni, però, per l'Italia sembra inderogabile

“una politica di riconversione del sistema industriale verso produzioni più avanzate dal punto di vista tecnologico che lascino spazio ai Paesi in via di Sviluppo per la produzione dei beni a tecnologia più arretrata e garantiscano un futuro migliore alla produzione industriale nazionale su basi più efficienti e competitive” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 168).

L'orizzonte che dà forza a quest'affermazione è descritto da Confindustria:

“Negli ultimi anni l'Italia è retrocessa nella classifica dei Paesi europei capaci di attrarre investimenti produttivi dal resto del mondo. Eravamo al sesto posto nel 1990 e, secondo i dati 1995 forniti dall'ultimo Rapporto sugli investimenti delle Nazioni Unite, siamo scesi all'ottavo posto. Il calo è stato più vistoso nei primi anni, ma nonostante il buon recupero del 1995 sul 1994 (4.347 milioni di dollari contro 2.199), siamo ancora ben lontani dai 6.411 milioni di dollari del 1990. Al di là delle cifre, va osservato che il capitale straniero affluisce ormai in Italia soprattutto per acquistare aziende già esistenti ed operanti e non per dare luogo a nuovi insediamenti produttivi. Tutto ciò, mentre la disoccupazione resta una grande questione sociale soprattutto al sud: dove i senza lavoro superano il milione e mezzo” (Documenti Confindustria, Come rilanciare gli investimenti, Roma 10 febbraio 1997; www.confindustria.it).

“[...] il nostro sistema produttivo è in difficoltà; [...] in queste condizioni, la spinta ad investire e a rimettere in moto il circolo virtuoso dello sviluppo, deve fondarsi su una strategia che preveda l'urgente adozione di una gamma articolata di strumenti; [...] strumenti che agiscano per l'intero territorio nazionale in modo automatico sul piano fiscale e finanziario; [...] si potrebbe agire istituendo alcune zone franche prevedendole anche per i punti nevralgici del nostro Mezzogiorno; [...] la loro presenza in Irlanda ha contribuito non poco a ravvivare il processo di sviluppo di quel Paese [...]. Naturalmente, andrebbero mantenute anche le attuali zone (obiettivo 2 e 5b) ammesse alle deroghe di cui all'art. 92.3c del Trattato di Roma” (Roma, 10 febbraio 1997, in www.confindustria.it).

Una sollecitazione verso tale scelta viene anche da P.M. Henry:

“l'Italia comprometterebbe grandemente la propria posizione competitiva nei confronti degli Stati Uniti e del Giappone, se continuasse a rinunciare a fonti di approvvigionamento relativamente più a buon mercato di prodotti manufatti semilavorati, di manodopera a basso costo e di sempre nuovi paesi verso cui dirigere le proprie esportazioni” (cit. in C. Secchi, 1985, pag. 62).

Per gli stessi motivi, le organizzazioni degli imprenditori italiani di recente hanno sostenuto la necessità della creazione di nuove zone franche in paesi in via di sviluppo con facilitazioni sul piano fiscale, valutario e assicurativo:

“[...] eliminare le misure (fiscali, valutarie ed assicurative) che a lungo hanno ostacolato la presenza del sistema produttivo nazionale nel processo di internazionalizzazione e di creare nuove zone franche nei paesi in via di sviluppo, tra cui: Costa Rica, Nairobi, Nicaragua, Repubblica Dominicana, Turchia, Iran, Uruguay e Taiwan” (www.confindustria.it).

Infine, siamo alla proposta di creazione di ZF in Italia:

“alcune Zone Franche sul territorio italiano, nel tentativo di risollevare alcune imprese arretrate ed inefficienti che attualmente sopravvivono solo grazie all'apporto di un'economia sommersa; e di ripristinare alcuni vecchi Porti Franchi in disuso” (M. Ingresso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998).

Con i progetti di legge governativi n°1454/2001 e 4951/1999, si è avanzata l'ipotesi di creare in *Sicilia* alcune zone franche a franchigia doganale per gli operatori economici nazionali ed esteri che hanno la loro sfera d'interessi orientata particolarmente al bacino del Mediterraneo, di istituire in *Sardegna* sei Porti Franchi e una zona franca nell'area portuale di *Gioia Tauro*.

Nel testo contenente la proposta per la Sardegna sono esposte con chiarezza le motivazioni:

“Il riconoscimento di queste aree come “zone Franche”, con tutto ciò che questo fatto comporta di positivo, sembra costituire quasi un atto dovuto dallo Stato a favore del territorio e delle popolazioni che vi abitano, destinate a sopportare oneri gravosi. D'altro canto, istituire una “zona franca” al centro del Mediterraneo, sulle rotte battute dal traffico mercantile più intenso, potrebbe costituire una base di appoggio per gli operatori commerciali nazionali ed esteri ed, in ultima analisi, un vantaggio per l'economia delle zone e dell'intero Paese. [...] L'adozione di una siffatta misura costituirebbe un elemento decisivo per l'attuale stazione locale, con prospettive future di attrazione e di rilancio per gli operatori commerciali e con possibilità di fronteggiare la rinverita concorrenza sui traffici,

influenzata addirittura dal Nord-Europa, ove primeggiano le floride zone extra doganali tedesche, e depositi pubblici olandesi e i depositi industriali francesi, tutti notevolmente agevolati nello scambio delle merci e sul piano tariffario. [...] Le ampie possibilità offerte dalla zona franca non sarebbero preclusive di altre parallele o aggiuntive facilitazioni previste dall'ordinamento doganale. [...] Si tratterebbe di interventi che di norma non costituiscono restrizioni alla libertà nel traffico, ma di un'identificazione delle condizioni di particolari benefici fiscali a vantaggio degli operatori interessati all'importazione e alla esportazione, definitive o temporanee, al cabotaggio, al transito e al deposito. [...] Le attività consentibili all'esterno della zona franca [...], trasformazione, produzione, manipolazione e assemblaggio, [...] [possono diventare *n.d.A.*], un vantaggio anche per i territori adiacenti e complementari, per forniture di beni e servizi, direttamente o indirettamente interessate” (www.camera.it/./1454).

“[...] se al regime di zona franca si aggiunge una politica di rilancio accompagnata da un mix di vantaggi fiscali (minor imposizione diretta sul reddito prodotto, detassazione di investimenti effettuati), di finanziamenti agevolati di fonte regionale e di oculata gestione, è possibile avviare un circolo virtuoso reddito-profitto-occupazione-consumi in grado di superare l'economia del sottosviluppo e di spezzare qualsiasi vincolo, politico e criminale, ma anche intellettuale, ad essa legato” (www.camera.it/./4951).

Sempre per quanto concerne la Sardegna, nell'ultima relazione dell'aprile 1997 del Comitato tecnico scientifico preposto al vaglio delle opportunità connesse a tale scelta, è discussa la tipologia più idonea alle esigenze della regione sarda esaminando sostanzialmente tre tipi di Zona Franca (ZF di consumo, ZF doganale, ZF di produzione, cfr. par.1.2). È lasciata intendere come scelta più opportuna la *Zona Franca di Produzione*:

“La zona franca doganale di Cagliari è stata istituita secondo le disposizioni dei regolamenti CEE n. 2913/1992 (Consiglio) e n. 2454/1993 (Commissione). In virtù di tale normativa, la zona franca doganale di Cagliari rappresenta un'area, separata dal territorio doganale della Comunità, in cui le merci non comunitarie sono considerate, per l'applicazione dei dazi all'importazione, come merci non situate nel territorio doganale UE a condizione che vengano riesportate in paesi extra UE; tali dazi all'importazione vengono normalmente riscossi se le stesse merci vengono immesse in libera pratica nel territorio doganale comunitario” (www.comuneca.tiscali-business.it/programmasindaco.html; Comune di Cagliari, Indirizzi generali di governo del Sindaco di Cagliari, SINTESI).

“[...] Ma ora è tempo di andare oltre, per aprire una nuova stagione di programmazione che proietti la città verso un ruolo internazionale, sviluppi una più forte identità, una maggiore forza attrattiva, una migliore qualità della vita. [...] Lo sviluppo di una città importante come Cagliari non può prescindere dai processi di integrazione internazionale dell'economia dove ogni contesto locale

deve specializzare la propria "offerta" per cooperare con i contesti territoriali complementari e competere con quelli concorrenti" (ibidem).

"[...] È essenziale che nel bacino del Mediterraneo una grande città di livello europeo si proponga come punto di riferimento e di coordinamento. Un ruolo che sembra tagliato su misura per Cagliari, in virtù della sua posizione, le sue infrastrutture [...] Bisognerà puntare ad un nuovo modello di sviluppo, non drogato dalla spesa pubblica, ma reso possibile da un'azione amministrativa che libera risorse ed elimina vincoli ed ostacoli [...] Il più importante segnale da lanciare nei mercati internazionali, grazie alla zona franca, è di essere la sede ideale per la creazione di nuove imprese" (Comune di Cagliari, Indirizzi generali di governo del Sindaco di Cagliari, Seconda parte);

"[...] È una priorità finalizzata a sconfinare la disoccupazione" (ibidem).

"[...] La proposta è quella di istituire in Sardegna una zona franca produttiva o zona economica speciale [...] Si tratta di prevedere concrete agevolazioni automatiche a favore di imprese che effettuino nuovi investimenti. Gli incentivi dovranno essere fiscali, con un drastico abbattimento delle aliquote complessive d'imposta; in conto capitale, al fine di favorire soprattutto determinati settori produttivi e, infine, in conto occupazione per rendere ulteriormente competitive le imprese sarde nei mercati internazionali [...] tali interventi dovranno avere un impatto decisivo per avviare un volano di sviluppo accelerato nei prossimi dieci anni" (Andrea Sechi, Presidente dell'Api Sarda Regionale, Sassari Sera/Sardegna, Periodico Politico d'informazione, Anno 40 - n. 11 - Dic. 2000).

Nel novembre del 2000, Mario Melis, a quel tempo uno dei massimi esponenti del Partito Sardo d'Azione, facendo riferimento alle ZF asiatiche che hanno avuto un enorme successo per lo sviluppo dei paesi ospitanti, esprime il proprio sostegno al partito perché

"[...] elabori una piattaforma con dieci punti chiave per lo sviluppo. Zona Franca anzitutto: Singapore da quando ha la zona franca è diventata la potenza economica più rilevante del sud est asiatico, il polo economico da cui si irradia lo sviluppo. Oppure Amburgo, Rotterdam, Brema, Anversa. Questo vuol dire franchigie doganali, territoriali, fiscali. Questo ruolo lo stanno svolgendo Barcellona, Marsiglia. Adesso si è mossa anche la Calabria, con Gioia Tauro che ha anche la zona franca produttiva. E Cagliari, che sta facendo questa battaglia da trent'anni, è ancora in attesa" (http://web.tiscali.it/sardignanzione/unione_sarda.htm).

L'istituzione di una ZF nell'area di crisi di Gioia Tauro, prevista nello stesso progetto di cui si sta parlando, risponderebbe

"[...] all'esigenza nazionale di consentire la ripresa socio-economica di una vasta area regionale depressa, ma coincide anche con il presumibile interesse comunitario a disporre di un attrezzato punto di smistamento delle merci di produzione comunitaria geograficamente proiettato in posizione strategica per le attività di interscambio con i paesi mediterranei nord-africani. La possibilità delle merci di

provenienza intra-comunitaria di transitare in una zona franca da diritti doganali o di confine verso aree di mercato extracomunitarie emergenti non è misconosciuta a livello comunitario, specie quando la sua localizzazione non si appalesi come elemento di turbativa dei mercati interni, ma interagisca sul livello dei traffici mercantili internazionali favorendone lo sviluppo. [...] A tale scopo si è ritenuto opportuno prevedere a regime una tassazione ridotta ed opzionale dei redditi imputabili agli opifici industriali operanti nella zona franca ed una detassazione degli utili delle imprese in contabilità ordinaria direttamente reinvestiti nella costruzione, ammodernamento e riattivazione degli impianti industriali. Ciò al duplice fine di attirare nella zona franca gli investimenti finanziari delle imprese ovunque residenti, senza aggravare il fabbisogno finanziario erariale oltre il limite consentito per la convenienza dell'investimento operato" (Disegno di Legge d'iniziativa dei senatori Mungasi e Ventucci n° 1662, Comunicato alla Presidenza il 13 Novembre 1996, XIII Legislatura, Senato della Repubblica; <http://www.senato.it/japp/bgt/showdoc/showText?tipodoc=Ddlpres&leg=13&id=00001597&parse=no&toc=no>).

Risulterebbero valorizzate le aree confinanti con il porto poiché si andrebbero a

"[...] sviluppare le attività produttive e i servizi logistici strettamente connessi con l'attività portuale. [...] realizzare un'area commerciale e industriale collegata ad una vasta superficie di stoccaggio che consenta di attivare gli scambi con i Paesi del Bacino mediterraneo, favorendo la trasformazione e la commercializzazione di merci provenienti da paesi extra-Ue. L'area prevede, come disciplinato dal codice comunitario doganale, lo sviluppo di un'area a particolare regime doganale per le attività commerciali e industriali indotte dal traffico portuale" (M. Ingresso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 168).

"La zona franca nel porto di Gioia Tauro sarebbe per la Calabria uno strumento formidabile di accelerazione di quello sviluppo che si intende percorrere, cogliendo ogni possibile opportunità. L'area franca attraverso l'istituzione prima ed una saggia amministrazione subito dopo, potrebbe costituire un enorme volano per l'economia regionale. La soluzione non è certo a portata di mano, ma stiamo lavorando con costanza e perseveranza" (Giuseppe Chiaravalloti, presidente della Giunta regionale della Calabria, Comunicato 49/02, Catanzaro 19 febbraio 2002; <http://www.regione.calabria.it/comunicati/portavoce/comunicato.php?codice=49/02>).

"[...] E così il porto di Gioia Tauro avanza sul piano produttivo a vele spiegate, suscitando molteplici interessi, che lo mettono all'attenzione generale di armatori ed operatori economici, di imprenditori e di quanti sono interessati al grande e ricco indotto portuale, che deve essere ancora realizzato nell'area industriale della stessa Gioia Tauro. Gioia Tauro oggi è una grande realtà, è il primo porto per il transhipment del Mediterraneo con un'area operativa di 1.200.000 mq, un'area

di stoccaggio di 800.000 mq. [...]. È l'unica, vera grande industria della Calabria, che è e resta una regione Obiettivo in ritardo di sviluppo; ma questo porto con il suo potenziamento e l'implementazione di altri servizi, quali quelli in itinere, e con un razionale sviluppo del suo indotto, può rappresentare il volano per il decollo economico dell'intera regione, a patto che sappia utilizzare in modo mirato le risorse comunitarie allocate nel proprio programma operativo" (Fiorenzo Grollino, La sfida del Porto di Gioia Tauro, "l'opinione" 9 aprile 2003 (<http://www.pri.it/Aprile%202003/GrollinoGioiaTauroOpinione.htm>)).

CAPITOLO QUARTO

ZONE FRANCHE E OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO. CONSENSI E CRITICHE

R. Avesani, nel 1984, in occasione della conferenza internazionale sulle Zone Franche Industriali nel sud-est asiatico, ha definito le ZF

“nuovo strumento pionieristico in iniziative facilitatorie commerciali e produttive” (R. Avesani, 1985, pag. 9).

G. Vimercati, nelle vesti di amministratore delegato Contrade Spa-Milano, al convegno sul tema “I vantaggi della creazione di una Zona Franca”, tenutosi il 18 aprile 1984 a Milano, ha affermato che tali zone sono state

“la risposta ad esigenze di apertura internazionale, di internazionalizzazione del business, laddove Paesi Industriali e Paesi in via di Sviluppo si erano resi conto che per mantenere le proprie posizioni sui mercati erano più che mai necessari il coraggio e la capacità di allargare la struttura produttiva e commerciale al di là dei confini nazionali verso rotte sempre più lontane” (G. Vimercati, 1985, pag. 143 e segg.).

C. Secchi e D. Germidis hanno sottolineato la capacità che esse hanno di soddisfare le esigenze e gli interessi sia del Paese in cui sono insediate sia degli investitori stranieri che ne usufruiscono definendole come:

“il mezzo che, sulla base di una nuova politica di rilocalizzazione produttiva, minimizzando i costi di produzione ed eliminando ogni spreco e diseconomia sia produttiva che organizzativa, avrebbe permesso ai PI (Paesi industrializzati) di mantenere invariate le proprie posizioni sui mercati mondiali [...] e, non solo negli interessi delle grandi multinazionali, ma anche di piccole e medie aziende che spesso vedono minacciata la loro competitività sui mercati internazionali” (G. Vimercati, 1985, pag. 43).

Un noto teorico della materia, H. Grubel, le ha definite come delle *comprimés de prospérité* nell'attuale congiuntura economica mondiale, precisando che:

“[sarebbero] lo strumento chiave quando si devono prendere misure di politica economica per costruire nuove imprese, per creare nuovi posti di lavoro o per sopperire alla perdita di lavoro in seguito alle trasformazioni strutturali, alla pressione dei costi e alla concorrenza internazionale” (cit in M. Ingrosso, 1998, pag. 26)

Nel contesto di una politica europea favorevole allo sviluppo regionale di aree giudicate in declino, le ZF secondo Confindustria

“... si potrebbero porre come strumento per attuare la c.d. politica di sviluppo regionale. [...] La stessa Unione Europea insiste da tempo sulla necessità che gli Stati membri si adoperino per promuovere lo sviluppo competitivo del sistema delle imprese per favorire lo sviluppo economico di aree regionali ove il tenore di vita è anormalmente basso oppure si hanno gravi forme di sottoccupazione, ma anche per agevolare lo sviluppo di talune attività o di talune regioni in declino” (Documenti Confindustria, Come rilanciare gli investimenti, Roma 10 febbraio 1997; in www.confindustria.it).

Particolarmente per attuare un controllo e coordinamento sui diversi regimi nazionali di facilitazioni, è giudicata congrua e utile la loro creazione nella politica dell'Unione Europea. Da un lato

“le Zone Franche [...] sono più adatte nel quadro comunitario per controllare i fenomeni di agevolazioni a favore di aree ed imprese, contro l'attuale regime di anarchia nazionale che vede gli ordinamenti statuali attuare politiche di incentivazione, al di fuori di ogni coordinamento compatibile con le esigenze della libera concorrenza” (H. Grubel, 1982, trad. di M. Ingresso, 1998, pag. 42);

e dall'altro

“[...] potrebbero essere efficacemente adottate contro il lavoro nero e a favore della riemersione del sommerso illegale che i troppi vincoli e regolamenti imposti dallo Stato all'economia e le tante tasse ed oneri di cui carica le aziende ed i lavoratori hanno creato in Italia [...] in nome di Zone Franche legali, in cui l'attività economica, aboliti o rimossi gli ostacoli, possa liberamente svilupparsi” (M. Ingresso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 40 e segg.).

Già durante la seconda conferenza generale di Lima, tenutasi dal 12 al 26 marzo del 1975, in virtù degli effetti positivi che avevano portato le prime Zone Franche sia al Paese dove erano ubicate sia agli operatori stranieri che vi avevano investito i capitali, l'Organizzazione delle Nazioni Unite per lo sviluppo industriale (UNIDO) le aveva definite esplicitamente

“strumento che avrebbe sanato definitivamente i divari tra il Nord ed il Sud dei Paesi del mondo” (G. Vimercati, 1986, pag. 36)

e aveva sottolineato come

“il principale obiettivo del programma politico ed economico che si propone con la creazione di Zone Franche, [...] consiste nel plasmare una politica estera comune. Questo concetto deriva dalla presa di coscienza dell'importanza delle

relazioni esterne regionali alla costituzione di un mercato internazionale. Gli obiettivi sono quelli di migliorare la qualità del lavoro, di creare occupazione e di porre le basi di un'industria nei Paesi che ne beneficiano” (Unido, 1980, n°10).

Tali affermazioni andavano di pari passo con l'obiettivo fissato nella stessa conferenza dall'UNIDO di raggiungere nei paesi in via di sviluppo la quota del 25% della produzione industriale mondiale per l'anno 2000 (Dichiarazione di Lima e relativo Piano d'azione per lo sviluppo e la cooperazione), e:

“l'inizio di una campagna di riduzione delle tariffe e di rimozione degli impedimenti al libero commercio e l'introduzione del cosiddetto gioco spianato [...] che permetta di aiutare i poveri, [...] le sempre più indebitate nazioni del terzo mondo [...] e di eliminare ogni disparità nel mondo” (www.aslimes.com).

Alcuni esperti, tra cui C. Secchi, negli anni ottanta dichiaravano di preferire nettamente questo modello d'industrializzazione nei paesi del sud del mondo piuttosto di quello già sperimentato da tali paesi nel processo di sostituzione delle importazioni:

“[...] Uno dei problemi fondamentali dei Pvs è il conseguimento di un modello di crescita economica e sociale solido ed autopropulsivo, il che naturalmente non può prescindere dall'obiettivo primario di consolidare la base produttiva di tali paesi, sia per il soddisfacimento dei loro bisogni essenziali, che per un loro attivo inserimento nel tessuto produttivo, commerciale e finanziario dell'economia mondiale. Numerosi studi hanno mostrato i limiti di un approccio autarchico come nella politica tradizionale di sostituzione delle importazioni degli anni Cinquanta e Sessanta, e ormai vi è concordanza sul fatto che un migliore assetto dell'economia mondiale non può essere conseguito senza profonde modifiche dei meccanismi che sinora hanno regolato i rapporti tra “nord” e “sud”. Una politica di autentica cooperazione allo sviluppo, quindi, deve porsi come obiettivo il contribuire a tale consolidamento della base produttiva dei Pvs, attivando meccanismi che stimolino un trasferimento di risorse (non solo capitale, ma anche tecnologia, Know-how, capacità manageriali, ecc.) verso di loro da parte dei paesi industriali. [...] La questione è fondamentale, occorre instaurare relazioni economiche più soddisfacenti tra Paesi Industriali e Pvs, in quanto questi ultimi ritengono che solo così potranno conseguire un modello di sviluppo maggiormente autosostenentesi e meno dipendente, rispetto all'assetto tradizionale che li vedeva fornitori prevalentemente di materie prime” (C. Secchi cit in G. Vimercati, 1985, pag. 35).

“[...] lo strumento che avrebbe segnato definitivamente [...] la fine degli approcci autarchici come la politica tradizionale di sostituzione delle importazioni, [...] e l'inizio di nuove politiche di <promozione delle esportazioni>, [...] il conseguimento di un modello di crescita economica e sociale solido ed autopropulsivo per tutti i Paesi in via di Sviluppo” (C. Secchi, 1985, pag. 45).

Già negli anni settanta il discorso sulla nuova divisione internazionale del lavoro (NIDL) da parte di alcuni autori (tra cui Gasparini I., 1982) veniva collegato positivamente con la creazione di ZF in vista di un più equilibrato sviluppo dell'economia.

Oggi, nel Decimo Rapporto sullo Sviluppo Umano intitolato "La Globalizzazione" (1999), dove sono presi in esame aspetti positivi e negativi delle ZF, queste sono viste come particolari esempi di rilocalizzazione produttiva la cui valutazione dipenderà dal processo di globalizzazione e dalla capacità di creare:

"uno sviluppo equilibrato di tutto il mondo, e non solo di alcune aree, in modo tale che anche i Paesi in via di Sviluppo siano integrati nella mondializzazione dei mercati nel quadro di una più generalizzata globalizzazione dell'economia" (UNDP, 1999).

Nello stesso rapporto sono sottolineate le potenzialità del processo globale:

"l'era della globalizzazione sta aprendo numerose opportunità per milioni di individui a livello mondiale [...] commercio accresciuto, nuove tecnologie, investimenti esteri stanno alimentando la crescita economica ed il progresso umano [...] tutto questo offre enormi potenziali per sradicare la povertà nel corso del XXI secolo, per continuare il progresso senza precedenti del XX secolo [...] Possediamo più ricchezza e tecnologia - nonché maggiore impegno verso una comunità globale - di quanto sia mai successo prima. [...] Mercati globali, tecnologia globale, opinioni globali e solidarietà globale possono arricchire, ovunque, le vite degli individui, espandendo ampiamente le loro scelte" (UNDP, 1999, prossim).

In tale Rapporto è riservata una specifica osservazione al caso delle Mauritius nelle quali si è attuato uno sviluppo delle ZF cercando di proteggere le industrie interne, concedendo gli stessi incentivi alle aziende dentro e fuori delle zone:

"Le Mauritius hanno fornito incentivi alle imprese multinazionali nelle zone di trasformazione per l'esportazione, proteggendo simultaneamente le industrie interne. Le imprese in queste zone godono di un accesso, esente da dazi, alle importazioni di macchinari e fattori produttivi, di una libera ripartizione dei profitti, di un periodo di esenzione fiscale di 10 anni e della garanzia implicita che gli aumenti di salario dovrebbero essere moderati. Ma anche le industrie interne godono di un periodo di esenzione fiscale e di una protezione dalle importazioni. A metà degli anni Ottanta, la tariffa media effettiva per le importazioni di manufatti era dell'89%.

La combinazione ha alimentato un boom nelle esportazioni di abbigliamento verso i mercati europei [...]" (UNDP, 1999, riquadro 4.5, p. 109).

È indubbio per l'UNDP che si debba sostenere una politica di attrazione degli investimenti stranieri, politica entro la quale le Zone Franche hanno un ruolo

importante, ma per le vaste implicazioni di natura sociale ed economica che ne derivano (creazione o riduzione di posti di lavoro, sviluppo o crisi dell'industria nazionale e delle infrastrutture, trasferimento di tecnologia e acquisizione di moneta) è raccomandata l'assunzione di *codici di condotta* per le imprese multinazionali nella competizione globale (UNDP, 1999) e ciò andrebbe a riguardare anche le ZF:

"[...] La crescente interdipendenza delle vite degli individui richiede un impegno condiviso per lo sviluppo umano di tutti gli individui. [...] Le opportunità e i vantaggi della globalizzazione devono essere distribuite in maniera più ampia. [...] A partire dagli anni Ottanta, molti paesi hanno colto le opportunità della globalizzazione economica e tecnologica. Oltre ai paesi industrializzati ed alle tigri asiatiche di nuova industrializzazione si sono aggiunti il Cile, la Repubblica Dominicana, l'India, le Mauritius, la Polonia, la Turchia e molti altri, legandosi nel contesto dei mercati globali ed attirando investimenti esteri. La crescita delle loro esportazioni ha raggiunto una media di oltre il 5% l'anno, diversificandosi nei prodotti. Se queste opportunità non vengono distribuite meglio la povertà invece di diminuire continuerà a crescere [...] inoltre, occorre una Organizzazione mondiale per il commercio internazionale, con un mandato esteso alla politica di competizione globale dotata [...] di un codice di condotta per le imprese multinazionali" (UNDP, 1999, prossim).

Nel rapporto è posta enfasi sulla necessità d'orientare le multinazionali a forme di responsabilità sociale:

"In mancanza di una struttura esecutiva internazionale che controlli le attività delle imprese multinazionali, spingere le compagnie ad adottare volontariamente codici di condotta che garantiscano standard minimi di lavoro per tutte le loro operazioni internazionali è diventata una strategia chiave per imporre gli standard di lavoro [...] (UNDP, 1999, p. 109).

Le EPZ

Secondo i sostenitori delle Export Processing Zones, i paesi che istituiscono tali zone sul proprio territorio a fronte di numerosi incentivi commerciali e produttivi (cfr. Tav. 6) conseguirebbero i seguenti vantaggi:

a) aumentare l'occupazione perché

"le zone franche industriali possono rivelarsi potenti strumenti per il consolidamento strutturale della occupazione delle aree sottosviluppate o solo arretrate, per il miglioramento della qualificazione professionale della forza lavoro locale e pure l'acquisizione di valuta estera, oltre che l'acquisizione, l'assimilazione e la creazione di tecnologie" (M. Furlotti, 1986, pag. 243).

- b) attrarre i capitali stranieri incrementando le casse dello stato;
 c) stimolare in modo efficiente le risorse e le capacità locali:

“ In tali zone, con appositi pacchetti di facilitazioni alle imprese, si può ben sperare di innestare un circolo virtuoso di sviluppo autopropulsivo, [...] le zone franche industriali potrebbero portare in positivo il saldo tra occupati e forza lavoro [...] non si tratta di garantire un surplus del settore *tradeable* ma di produrre un'interdipendenza sempre meno asimmetrica tra i Paesi in via di sviluppo ed i Paesi industrializzati del mondo” (S. Borghi, 1985, pag. 268);

- d) acquisire Know-how:

“l'istituzione di una zona f. potrebbe innescare un processo di sviluppo dei traffici e delle attività produttive all'interno dell'area stessa che possa produrre poi un effetto di rilancio diffuso del sistema economico complessivo riferito al territorio circostante la zona franca stessa” (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, [a cura di], 1998, pag. 101).

A loro volta, i paesi ad economia avanzata che investono nelle Zone Franche, avrebbero notevoli vantaggi, tra cui:

- a) rilocalizzare strategicamente la propria produzione;
 b) adottare politiche economiche maggiormente orientate verso il mercato esterno dove acquisirebbero una posizione più prestigiosa;
 c) superare definitivamente le barriere protezionistiche del proprio stato con evidenti opportunità economiche.

In proposito, in apertura alla già menzionata conferenza organizzata dall'Ente Fiera Milano, G. Vimercati avrebbe detto:

“[...] per mantenere le proprie posizioni sui mercati mondiali, oggi più che mai occorre il coraggio e la capacità di allargare la struttura produttiva e commerciale al di là dei confini nazionali. [...] La voce delle zone franche industriali è una voce troppo poco nota in Italia, ancor meno utilizzata, ma per le sue caratteristiche, può trovare un certo riscontro in tutti gli imprenditori che se ne vogliono avvalere. [...] Si tratta di applicarla secondo le opportunità che a livello internazionale esistono e secondo le esigenze specifiche che le aziende presentano, [...] visti i vincoli ed i crescenti costi della manodopera in Italia nonché i differenziali di tali costi tra Paesi industrializzati e Paesi in via di Sviluppo, [...] considerato il peso che essi giocano nel permettere all'impresa di mantenere una posizione concorrenziale, [...] al fine di agevolare il processo del nostro Paese industriale alle nuove tendenze in atto nell'economia mondiale” (G. Vimercati, 1985, pag. 12-14-43).

Tavola 6.

Gli incentivi produttivi generalmente offerti dalle EPZ:

- 1) dieci o più anni di esonero dai redditi di capitali;
- 2) esonero dal pagamento dell'imposta fondiaria e sgravi dai tributi gravanti sull'acquisizione degli impianti fissi ;
- 3) esonero dall'imposta sulle persone giuridiche;
- 4) facilitazioni di ordine amministrativo;
- 5) esonero dalla disciplina vigente nel territorio circostante in tema di prezzi, dogane e licenziamenti (anche se un certo numero di disposizioni obbligatorie o dove è stato reso facoltativo);
- 6) libero rimpatrio dei capitali e dei dividendi;
- 7) manodopera a basso costo;
- 8) disponibilità di un mercato del lavoro flessibile (salari di ingresso, flessibilità dell'orario o tempo parziale, licenzialità);
- 9) garanzie di sicurezza sociale ed ambientale.

Fonti (rielaborate e sintetizzate): Mattina e Sacco, 1986; M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto [a cura di], 1998; G. Vimercati, 1985, 1986, 1987.

Studi della World Trade Organization (WTO) dimostrano la coincidenza tra sviluppo delle ZF e crescita del Prodotto mondiale lordo e delle esportazioni mondiali:

“[...] lo sviluppo delle Zone Franche si è inserito in una crescita per molti versi eccezionale del prodotto mondiale lordo e dell'interscambio [...] tanto che] le esportazioni mondiali (WES), le quali nel 1950 assommavano solo a 61 miliardi (di dollari correnti) [...] nel 1998 sarebbero salite a 5.225 miliardi [...] e inoltre] il prodotto Mondiale Lordo (GWP, Gross World Product), nei quarant'anni [1960-1998] che vanno dalla conclusione della ricostruzione postbellica e prima forte ondata di sviluppo globale degli anni '60, sarebbe raddoppiato” (WTO, Second Ministerial Conference of the World Trade Organization, maggio 1998; Annual Report, aprile 1999; cfr. S. Finardi, 2001, pag. 75-76).

Però, questa espansione, secondo alcuni studiosi, avrebbe confermato il diseguale sviluppo delle diverse aree del globo:

“avrebbe avvantaggiato solo le aree forti dell'economia mondiale, ovvero i Paesi Industrializzati ad economia di mercato (PI), garantendo loro il costante

mantenimento di una quota esorbitante del GWP e delle WES rispetto a quella dei Paesi in via di Sviluppo” (S. Finardi - E. Moroni, 2001, nota a pag. 75-76).

Secondo altri, invece, il diffondersi di nuovi tipi di Zone Franche, in particolare le Export Processing Zones, assieme ad altre politiche destinate a promuovere le esportazioni, avrebbe favorito anche i Paesi in via di Sviluppo segnandone l'ingresso nei grandi flussi commerciali, mettendo loro a disposizione capitali stranieri, impiegando un'ingente quantità di forza lavoro locale e offrendo loro l'occasione per acquisire le basi industriali e tecniche necessarie a rompere il cerchio del sottosviluppo e della dipendenza (C. Portatadino, 1986, pag. 67; S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 77-78).

Tale tesi è confutata da altri studiosi di area sindacale secondo i quali i Paesi in via di sviluppo avrebbero, costantemente e solo, subordinato la propria crescita economica alle esigenze dei paesi ad economia avanzata divenendone più vicina periferia, senza raggiungere mai i livelli economici sperati (www.uil.it). Quest'interpretazione critica è confermata anche dall'OECD, nel 1984, in uno studio in cui si afferma che le Zone Franche sono state caricate d'aspettative eccessive per quanto concerne le opportunità di sviluppo che esse non possono invece promuovere da sole (a cura di A. Basile - D. Germidis, 1984, pag. 48-49). Poco più tardi, nel 1990, anche Peter Warr è allineato su quest'interpretazione affermando che i benefici derivanti dalle EPZ non possono essere considerati in alcun modo i motori di uno sviluppo equilibrato in tutto il mondo (P. Warr, 1990, pag. 159).

“Quando le zone [EPZ] cominciarono a diffondersi, i governi che le istituivano citavano invariabilmente tre obiettivi per le zone: acquisizione di divisa estera, occupazione e trasferimenti tecnologici. [...] Sempre, le zone hanno significativamente contribuito all'occupazione di lavoratori. Inoltre, la conversione in moneta nazionale delle divise estere con cui i lavoratori venivano pagati ha contribuito alla formazione delle riserve nazionali [...]. Pur tuttavia, molte EPZ, soprattutto quelle istituite nei Paesi in via di Sviluppo ad economia fortemente disagiata non sono riuscite ad incentivare una crescita autonoma dell'economia locale del Paese Ospite, rimanendo isolate dall'economia nazionale” (P. Warr cit. in S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 79).

I grandi accordi stabiliti nell'ambito della WTO mentre influenzano il maggiore o minore sviluppo regionale hanno anche implicazioni (con apertura di opportunità o rischi) sullo sviluppo delle EPZ. Si riportano di seguito alcuni brani significativi tratti da Jean-Pierre Cling; Gaelle Letilly, *Export Processing Zones: A Threatened instrument for global economy insertion?*, Document de travail Development et insertion internationale, del novembre 2001 (www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Doc_travail/2001-17):

“L'espansione delle EPZ ha portato beneficio ad alcuni paesi in via di sviluppo, principalmente in Asia (Indonesia, Malesia, etc.) e in America Latina (Messico). Solo due paesi a sviluppo minimo hanno visto il successo delle EPZ: Madagascar e Bangladesh. Il Madagascar è il solo paese africano ad essere riuscito a diversificare le proprie esportazioni durante gli anni novanta, e ad aver creato circa 100.000 posti di lavoro nelle aziende in attività industriale nelle EPZ. Nei paesi dove le EPZs hanno dato il meglio (Messico, Repubblica Dominicana, Maurizio, etc.), esse hanno contribuito ad aumentare la quota delle esportazioni. [...] Lo storico esempio degli emergenti paesi asiatici dimostra che la creazione delle zone franche non può in alcun modo essere considerata l'obiettivo centrale di una politica di industrializzazione, ma al meglio la componente di una politica il cui successo dipende da diverse e numerose condizioni. In effetti, il principio guida alla base della creazione delle EPZs (di attrarre le imprese cercando di ridurre loro il peso delle tasse e i costi di lavoro, beneficiando nel frattempo dell'esonero dalle tasse doganali sulle importazioni), incoraggia lo sviluppo di stabilimenti d'assemblaggio che richiedono lavoro poco qualificato e che producono merci con poco valore aggiunto. [...] Le nuove forme di globalizzazione avranno un significativo impatto sulla distribuzione delle EPZs nel mondo. Un tale sviluppo, insieme all'implementazione degli accordi firmati con la WTO, comporta sia opportunità che rischi per il futuro delle EPZs. Ad esempio, dal 2003, bandiranno EPZ in paesi con GDP pro capite superiore a \$ 1.000. D'altro canto i paesi a sviluppo minimo soffriranno dopo il 2005 della scomparsa del Multifibre Agreement (MFA), che favorisce gli investimenti nelle loro EPZs come mezzo per aggirare le quote imposte dai paesi industrializzati. Ancora, la logica degli accordi regionali e delle EPZs sono incoerenti”.

“[...] Le EPZs hanno sperimentato una rapida espansione nei paesi in via di sviluppo durante gli ultimi trent'anni e un aumento nel ritmo dal 1980. Questa accelerazione è il risultato della convergenza di due fenomeni: la conversione di tutti i paesi in via di sviluppo alle politiche dirette alla crescita delle esportazioni, dentro l'ottimale strategia di aumento dell'occupazione e di ingresso nell'economia globale; contemporaneamente, mentre cresce la competizione internazionale, c'è la tendenza a trasferire la produzione di lavorazioni labor-intensive nei paesi in via di sviluppo”.

È da valutare quali siano le fasi di sviluppo più idonee alla creazione delle EPZ e quali le conseguenze di una crescita dell'economia effettuata dando impulso al settore labor-intensive. Dalla stessa fonte si legge:

“[...] L'installazione delle EPZs nei paesi in via di sviluppo è parte di un quadro politico rivolto a promuovere la crescita attraverso l'espansione di produzioni labor-intensive per l'esportazione. Più precisamente, quattro obiettivi interdipendenti possono essere distinti e descritti come segue (Madani [1999])”.

Segue la descrizione dei quattro obiettivi che configurano quattro diverse situazioni. La prima:

“la decisione di un paese di installare una EPZ potrebbe essere parte di una più ampia strategia di riforma economica. Dal momento in cui il miglioramento macroeconomico ha avuto inizio (commercio in crescita e stabilità nei cambi), la EPZ vede il suo ruolo ridursi. In quest’ottica, la EPZ è vista come un semplice strumento che permette all’economia di sviluppare una competitiva base industriale e di diversificarsi. Le EPZs di Taiwan e della Corea del Sud seguono questo modello. Come osserva Madani [...] due casi potrebbero essere considerati: certi paesi, come i due sopra menzionati, hanno creato le EPZs quando disponevano già di una base industriale relativamente sviluppata e quando avevano già iniziato il processo di diversificazione della propria economia. Al contrario, altri paesi, come le Mauritius, hanno cercato di usare (con successo) le EPZs come motore per l’inizio di uno sviluppo”.

La seconda:

“alcuni paesi (come la Tunisia) scelgono di adottare il regime di EPZ allo scopo di aumentare gli scambi con l’estero e, creando occupazione, limitare i problemi legati alla disoccupazione. Secondo questo schema, le EPZs sono concepite come valvole per mitigare le pressioni. Di conseguenza, il resto dell’economia dei paesi ospiti non si diversifica e le EPZs rimangono una enclave senza alcun collegamento con le attività del resto del paese. Le “maquiladoras” del Messico (create nel 1966) hanno funzionato secondo questo modello fino all’adozione delle politiche di liberalizzazione dell’economia negli anni 80”.

La terza:

“le EPZs potrebbero essere considerate come dei laboratori sperimentali per l’attuazione di politiche di libero commercio. Le zone economiche speciali cinesi chiaramente rappresentano questa categoria. I nuovi metodi di produzione, i rapporti di lavoro, le condizioni finanziarie e altro ancora sono introdotti e testati prima di essere applicati al resto dell’economia”.

Infine, la quarta:

“il desiderio di attrarre investimenti diretti stranieri spiega perché un certo numero di paesi ha creato EPZs. I paesi in via di sviluppo si contendono gli investimenti stranieri offrendo esenzioni fiscali, in una sorta di “concorso di bellezza”. Tuttavia, il fatto di creare EPZs per rafforzare ciò che di fatto poteva sembrare poco soddisfacente per la competitività agli occhi degli investitori, è al meglio un’illusione come dimostrano i fallimenti della maggior parte dei progetti di EPZ in Africa”.

La creazione d’occupazione costituisce il principale indicatore usato per giudicare il successo di una EPZ. A parte questo criterio quantitativo, è comunque necessario interrogarsi sulla qualità del lavoro creato.

“L’esperienza dimostra che anche se i salari nelle EPZs sono generalmente più alti di quanto lo siano le paghe delle compagnie al di fuori delle zone, queste sono in genere per lavori che non richiedono o richiedono poche abilità e che sono riservati, principalmente, alla forza lavoro femminile”.

Le industrie a produzione intensiva (abbigliamento, calzature e componenti elettronici) che rappresentano la maggior parte delle attività intraprese in EPZ, usano tecnologie a basso costo e portano a preferire una forza lavoro non qualificata.

“Nelle Maquiladoras del Messico, più dell’80% del lavoro non richiede specifiche qualifiche di studio (Kusago e Tzannatos [1998]). Questi lavori che non richiedono o richiedono scarse abilità sono occupati dalle donne, spesso molto giovani. Ad eccezione della Malesia, dove le donne rappresentano poco più del 50% dei lavoratori nelle EPZs, la percentuale varia dal 60% all’80% in tutti gli altri paesi per i quali disponiamo di questi dati: Filippine (74%), Corea (70%), Messico e la Repubblica Dominicana (60% in entrambi). In effetti, le donne offrono il vantaggio di essere meno esigenti per quanto riguarda la correttezza o meno delle paghe (le imprese considerano i loro salari come un supplemento al reddito familiare), e sono apprezzate per la loro destrezza”.

Vi sono numerosi casi in cui in presenza di una situazione iniziale sufficientemente sana dal punto di vista politico e sociale sebbene economicamente difficile o non pienamente sviluppata, le Zone franche hanno dato impulso allo sviluppo locale “delocalizzando” a loro volta regole e risorse verso il territorio.

“[...] la delocalizzazione è altro dal trasferimento delle proprie regole e pratiche dalle Zone Franche all’economia del Paese Ospite [...] le zone franche sono oltre che il risultato della delocalizzazione, mezzo con il quale poi è stato possibile trasferire Know-how dalla zona al paese ospite” (http://www.lilliputmilano.org/seminari/t_sem4.html).

Vi sono casi in cui, invece, in una situazione politico-sociale di partenza affatto diversa, l’effetto trascinamento non si è verificato nè ha avuto gli sperati effetti positivi. Neppure sono mancati casi in cui le Zone Franche sono state ricettacolo ed amplificatore di fenomeni di corruzione e sperequazione dei redditi già presenti nel territorio circostante. Talvolta, lo stato d’eccezione rappresentato dalle Zone Franche, istituito per promuovere la modernizzazione di economie troppo dipendenti dalle fluttuazioni di mercato, si è trasformato in uno stato d’illegalità dove

“profitti illeciti o abnormi realizzati dagli operatori in tali Zone Franche hanno poi determinato un ulteriore generale inquinamento dell'economia esterna di riferimento, con gravi danni sociali.

[...] E non di rado, in tali situazioni, alle Zone Franche si sono affiancate altre forme di promozione economica quali l'istituzione di enclaves finanziarie deregolate e strettamente protette da draconiane leggi di segreto bancario e proprietario, dando luogo ad un grande afflusso di imprese e capitali non propriamente presentabili” (www.uil.it/internazionale; US Department of state, 2000; www.ambitalia.lv).

Altre volte, entità statali troppo deboli economicamente e politicamente non hanno potuto o non hanno saputo contrattare adeguatamente il frutto del proprio “stato di eccezione” con gli investitori stranieri. Nell'intento di migliorare l'economia e contrastare lo stato di miseria della popolazione tali Paesi hanno accettato qualunque compromesso con

a) la delocalizzazione sul proprio territorio di fasi produttive di imprese multinazionali, altamente standardizzate e a basso contenuto tecnologico, preferendole a piccole e medie imprese le quali invece creando “*joint ventures*” con operatori locali, avrebbero potuto garantire la localizzazione di parte della produzione realizzata all'interno dell'area franca sui mercati interni del Paese Ospite (C. Secchi, 1985);

b) la violazione di ogni regola sindacale e di ogni diritto umano, a cominciare da quello della salute dei lavoratori impiegati nelle Zone Franche (www.il.manifesto.it);

c) la repressione, non di rado violenta, di ogni tentativo di far valere condizioni di lavoro e salari più accettabili (www.lomb.cgil.it; www.users.libero.commercio.it);

d) lo sfruttamento intensivo di manodopera giovane e femminile. Tali scelte segnano, secondo molti studiosi, l'inizio di un ulteriore impoverimento del paese ospite.

Luciano Muhabauer, responsabile internazionale del Sindacato Cobas, denuncia che nelle zone franche della Cina come in alcuni paesi dell'America-Latina:

“[...] agli investitori (in genere stranieri) sono stati garantiti incentivi, infrastrutture, accessi facilitati ai mercati e soprattutto dei regimi particolari in materia di legislazione fiscale e del lavoro” (Mulhaber L., 2000, www.users.libero.it);

mentre i paesi ospiti si vedono installare

“[...] industrie del settore tessile e dell'elettronica, [...] produzioni o parti di processi produttivi ad alta intensità di manodopera, con prodotti finali destinati alla sola esportazione; [dove] quasi tutto l'occorrente viene importato e l'utile economico esportato a totale svantaggio del mercato locale a cui rimangono le briciole; [e dove] i posti di lavoro si limitano a mansioni semplici e ripetitive,

remunerate con salari da fame, ritmi ed orari di lavoro ottocenteschi, diritti di lavoro e libertà sindacali praticamente inesistenti ed il più delle volte ostacolati o repressi dai governi locali” (ibidem);

per cui lo stesso autore, molto critico nei confronti delle ZF, preferisce parlare di “zone franche di diritti”.

Anche l'associazione sindacale del Centro Nuovo Modello di Sviluppo, che dal 1997 collabora con numerose altre associazioni tra cui Manitese, Aifo, Comunità di Capodarco per la difesa dei diritti dei lavoratori, denuncia che “il lavoro in Cina uccide” (www.citinv.it). In un suo comunicato per la campagna “giochi leali” si legge:

“All'interno delle zone franche l'insoddisfazione nei lavoratori è molto grande. I salari non bastano a coprire neanche i bisogni fondamentali e sono pagati con un ritardo di mesi. Il lavoro straordinario supera spesso il limite legale di 44 ore mensili. Non è consentito l'uso del bagno più di due volte al giorno per un totale di pochi minuti. Non esiste nessuna garanzia del posto di lavoro e al contrario molte imprese trattengono illegalmente i documenti dei lavoratori, per poterli ricattare e licenziare con più facilità. [...] Le norme per la sicurezza dei luoghi di lavoro sono blande e nessuno controlla che siano rispettate. Problema che è particolarmente sentito dalle giovani contadine che per sfuggire alla povertà provocata dal nuovo corso economico che tassa i contadini all'inverosimile vanno a lavorare nelle zone franche distanti anche 3.000 chilometri [...] e ad alloggiare all'ultimo piano delle imprese ivi presenti” (www.citinv.it).

Altre fonti hanno un punto di vista molto critico sull'organizzazione del lavoro nelle ZF e sul rispetto dei diritti. Dedichiamo di seguito uno spazio a questi studiosi critici dopo aver offerto una panoramica sui sostenitori, per mettere in evidenza lo spessore e la gravità delle questioni che sono sollevate quando si parla di ZF.

“[...] Nella maggior parte delle fabbriche in EPZ, il Taylorismo è la regola. [...] I lavoratori lavorano contro il tempo, e spesso vengono pagati in base alle prestazioni, misurate in termini di tempo o di quantità. Gli obiettivi di produzione sono spesso eccessivamente alti al fine di ridurre i costi [...] L'instabilità e la precarietà sono un'altra regola. [...] I lavoratori sono soggetti, più che altrove, alle oscillazioni della domanda e dell'offerta. Quando la domanda è alta, devono fare lo straordinario e il ritmo di produzione è eccessivamente alto. Quando la domanda cala, i lavoratori perdono il posto di lavoro” (www.itciclo.it / actrav / english / telearn / global / ilo / frame / epzicftu).

“[...] Il turnover di lavoro è estremamente alto. In Costa Rica, per esempio, è tra il 10 e il 15 % al mese nelle zone, al contrario di quanto accade al di fuori dove il

turnover varia dal 4 al 6 %. Ci sono anche casi estremi nei quali il 30% della forza lavoro lascia il proprio lavoro ogni mese (es. Guatemala) e un'impresa giapponese di punta in Mexico, a quel che si dice, aveva avuto un iniziale turnover che arrivava ad uno sbalorditivo 40%. In media mensilmente oggi si parla del 10%. [...] Nel complesso, la durata media del servizio nelle aziende in EPZ è tra i due e i tre anni. Dove si stanno espandendo programmi di sviluppo in EPZ e dove il settore dei servizi (es. hotel e turismo) è stimolato, ci sono maggiori probabilità per i lavoratori di trovare lavori con paghe migliori [...] Altri significativi fattori che si dice contribuiscano alla mobilità sono il desiderio di trovare occupazione in regioni più vicine al paese d'origine e nel caso di giovani donne, in alcuni paesi, il matrimonio" (www.transnationale.org/pays/epz).

"I paesi che ospitano le zone franche sono generalmente luoghi che facilitano i traffici commerciali di alcuni prodotti a condizioni privilegiate offrendo numerosi vantaggi per l'esportazione di prodotti che sono frutto di produzione intensiva. Questo spiega il profilo delle industrie prevalentemente a lavorazione intensiva in questi luoghi d'investimento [...]. Ci sono solo due paesi (Messico e Togo) nei quali le cosiddette "monocolture tessili ed elettroniche" non assorbono almeno la metà della forza lavoro. Nel complesso, queste industrie impiegano tra il 70% il 96% dei lavoratori in EPZ, circa due su tre di loro sono donne" (www.transnationale.org/pays/epz).

"[...] Le imprese raramente rispettano le ore di lavoro. Mentre la legge nella Repubblica Dominicana stabilisce che la settimana lavorativa sia di 44 ore, per 5-6 giorni lavorativi, e che gli straordinari devono essere pagati con una retribuzione più alta, la maggior parte dei lavoratori lavorano dalle 10 alle 15 ore al giorno e gli straordinari sono pagati come normali ore di lavoro. A volte, i lavoratori sono chiusi a chiave nello stabilimento e sono forzati a lavorare tutta la notte per raggiungere la quota di produzione. Quando testimoniò di fronte alla commissione del Senato US nel settembre 1994, un lavoratore honduregno di 15 anni, Lesley Rodriguez, spiegò che in una maquila coreana sita in Honduras, la Galxy Industry, i lavoratori, spesso ragazze adolescenti, iniziavano a lavorare alle 7 e 30 del mattino per finire alle 7.00 di sera. Alcuni giorni essi dovevano stare fino alle 21.30 o anche le 22.00. "Avevamo solo mezz'ora di pausa per il pranzo, e a volte lavoravamo 80 ore la settimana". "I lavoratori", continuò Lesley Rodriguez, "dovevano produrre la quota di produzione ad un livello così alto che difficilmente riuscivano a raggiungerla. Se noi ce la facevamo, loro aumentavano la quota da produrre il giorno dopo, così che noi eravamo sempre sotto livello e sempre sotto pressione. [...] A volte i lavoratori lavoravano fino all'una del mattino e non erano pagati per le ore straordinarie. Per andare al lavoro, essi dovevano alzarsi alle 5.30 del mattino. Io guadagnavo circa 21.50 dollari a settimana [...] Mi hanno detto che una certa Liz Claiborne vende maglioni negli Stati Uniti per 90 dollari. Io guadagnavo 38 centesimi all'ora per produrne uno" (ICFTU, Jean-Paul Marthoz with Marcela Szymanski, "Trade Union Campaign for a Social Clause, April 1996; www.itciclo.it/actrav/english/telearn/global/ilo/frame/epzicftu).

Il divieto di ogni presenza sindacale è tradizionale nelle ZF anche se, molto recentemente, i dirigenti di alcune di queste incominciano ad affrontare diversamente la questione:

"[...] Esistono molte differenze tra zone franche di esportazione nelle diverse regioni del mondo, ma una caratteristica comune le collega e cioè il divieto di ogni presenza sindacale. In alcuni casi esso è fondato su particolari esenzioni presenti nelle legislazioni nazionali che rendono impossibile l'esercizio del diritto di libertà d'associazione. Ma, molto spesso, non è tanto la legge quanto la realtà che impedisce ai responsabili sindacali di varcare la soglia delle fabbriche o semplicemente di entrare nelle zone. Le conseguenze di questa assenza sindacale si traducono in condizioni di lavoro spesso pericolose ed un'estrema modicità dei salari." (ICFTU, Confederazione Internazionale dei Sindacati Liberi, La dimensione sociale della mondializzazione, Documento presentato alla prima riunione della Commissione mondiale dell'OIL per la dimensione sociale della mondializzazione, Ginevra 25/26 marzo 2002, in www.uil.it/internazionale/mondializzazione048.htm)

Mentre alcuni vedono nelle ZF "l'immagine estrema del capitalismo selvaggio", altri muovono una critica a partire dalle pessime opportunità di lavoro del settore informale rispetto a cui il salario delle ZF diventa l'unica alternativa di innalzamento del reddito.

"[...] In Nicaragua, come in tutto il Centro america e in molte altre parti del terzo mondo e nei paesi dell'Est, esistono questi luoghi in cui lavorano migliaia di persone in condizioni disumane. Le imprese delle Zone Franche godono di una sorta di extraterritorialità economica e politica rispetto ai paesi in cui operano, ottenendo profitti enormi grazie al basso costo della manodopera locale, agli sgravi fiscali e alla totale mancanza di garanzie sindacali per i lavoratori. [...] La realtà delle Zone Franche esprime il massimo livello a cui può giungere il capitalismo selvaggio unito alla globalizzazione: i lavoratori delle nazioni industrializzate sono sempre sotto il ricatto costante della perdita del lavoro, dato che la produzione può essere liberamente trasferita in quelle zone del globo in cui i salari sono irrisonori; allo stesso tempo, i lavoratori del terzo mondo – già sfruttati come manodopera a basso costo – attraverso le Zone Franche vengono sfruttati ancora di più, poiché all'interno di queste, le regole più elementari di rispetto per la persona e dei suoi diritti sono inesistenti. [...]" (<http://users.libero.it/itanica/campagne/zfranca>).

"[...] Nelle maquilas (fabbriche tessili che producono per grandi marchi come Nike, Gap, Adidas), i turni di 8-11 ore, il cottimo la regola, gli straordinari spesso obbligatori, la paga base di 60 centesimi di dollaro l'ora per un totale che oscilla da un minimo di 5 a un massimo di 10 dollari (11-22 mila lire) al giorno. [...] Per ognuna di quelle magliette dei "Los Angeles Lakers" con il numero 34 e il nome di "Shaquille O'Neal" sulle spalle, che si comprano nei negozi Nike a 140 dollari (circa 300 mila lire), una maquiladora prende 29 centesimi di dollaro, meno di

650 lire. Il suo salario è lo 0,2 per cento del prezzo di vendita al pubblico, lassù nel Primo Mondo. [...] Chi lavora nelle maquilas (all'80 per cento, donne nei loro vent'anni) guadagna anche 2.600 dollari l'anno, il 25 per cento in più rispetto al reddito pro-capite medio del Salvador, che lo scorso anno era di 2.163 dollari. [...] Le maquiladoras rappresentano la manodopera meno qualificata: la loro unica alternativa è aprire un banco sulla strada e vendere tortillas o fiori, gonfiando quello che pomposamente viene chiamato settore informale, guadagnando meno della metà" (Articolo di Lanfranco Vaccai, Nelle maquilas del Salvador a cucire magliette dei Lakers. Tra le molte facce della globalizzazione un esperimento originale per coniugare etica ed economia, Corriere della Sera, 19 giugno 2001; http://users.libero.it/itanica/campagne/zfranca/Maquilas_Salvador_giu_2001.htm).

CAPITOLO QUINTO

LE ZONE FRANCHE NEL MONDO

5.1 EUROPA

In Europa l'istituto di Zona Franca ha conosciuto un momento di sviluppo nel periodo immediatamente seguente il secondo conflitto mondiale. Ciò è da ascrivere principalmente alle capacità di questo regime produttivo e commerciale di dare impulso allo sviluppo economico di determinate zone (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 117, capitolo dedicato a "Le Zone Franche e i principi comunitari in tema di auto-aiuti").

Attualmente, la questione pone problemi nuovi di integrazione con i principi generali di libertà degli scambi che reggono l'Unione Europea. Il breve panorama che qui si traccia testimonia i diversi regimi di facilitazioni esistenti nei vari Stati impegnati ad attirare investitori con nuovi incentivi nelle loro ZF.

"Attualmente, la definizione del ruolo rivestito dall'istituto necessita di alcune preliminari considerazioni nella misura in cui, con l'istituzione della Comunità, le zone franche collocate nel territorio di uno Stato rientrano nella competenza comunitaria ed involgono questioni di rilevante interesse europeo. Quando in Belgio furono create zone che prevedevano un regime di esenzione decennale dalle imposte sulla società, oltre all'esonero dall'imposta sulle persone giuridiche e dall'imposta fondiaria, vi fu una forte reazione della Commissione del Parlamento europeo per la quale tali misure fiscali contravvenivano alle clausole del Trattato CE. Analoga reazione negativa si è avuta recentemente da parte della Germania di fronte all'ipotesi di zona franca a Trieste" (M. Ingrosso et al., 1998, pag. 117, alla voce "Aiuti di Stato, Deroghe e Zone Franche").

Nel Testo a cura di M. Ingrosso *et al.* (M. Ingrosso, O. Nocerino, F. Roccatagliata, C. Sacchetto, a cura di, 1998, pag. 8-186) nei capitoli dedicati a "L'Istituto della Zona Franca" e le "Zone Franche in Europa" si legge:

"[...] benché le zone franche abbiano avuto origine e sviluppo in Europa, esse sono cadute qui in desuetudine dopo la seconda guerra mondiale in ragione della prevalente concezione politica di quegli anni. La sola zona franca che mantenne una certa importanza fu la zona franca di Amburgo, che [...] porto franco già dal 1189, è stato uno dei centri commerciali più importanti d'Europa e ha beneficiato di una franchigia doganale totale. [...] (rif. art. 3 del Trattato CE e art. 92/comma 1° del Trattato di Roma; M. Ingrosso, 1998, pag. 117 e seg.).

“Va qui ricordato che la zona franca può costituire essa stessa un aiuto (fiscale) di Stato, nel senso che lo Stato può prevedere nello status speciale della zona franca disposizioni di vantaggio per determinate imprese per ciò che attiene principalmente alla loro tassazione. [...] Il fondamento economico della Comunità Europea è l'instaurazione del Mercato Unico. Ossia di un mercato in cui siano liberamente scambiate merci, lavoro, servizi e capitali tra gli operatori economici appartenenti ai singoli Stati membri, neutralizzando il fattore fiscale attraverso l'armonizzazione dei tributi direttamente incidenti sulla produzione e sugli scambi. Il Mercato Unico presuppone l'unione doganale consistente nella libera circolazione, nei territori degli Stati aderenti, delle merci che ivi si trovano in regime di libera pratica. La qual cosa implica, a sua volta, la rimozione dei dazi doganali tra gli Stati membri e la determinazione di una tariffa doganale comune che colpisca, in identica misura, le merci importate dagli Stati terzi ed immesse nel territorio doganale europeo a seguito dell'attraversamento degli Stati membri” (ibidem).

“La libertà negli scambi rende di per sé stesso incompatibile ogni forma di aiuto concesso dagli Stati che, favorendo alcune produzioni a discapito di altre, possa incidere in misura concreta sugli scambi ed alterare o falsare la concorrenza tra gli operatori economici. [...] Gli aiuti di Stato, a tal proposito possono avere effetti perturbatori sul buon funzionamento del mercato comune in quanto comportano una discriminazione tra le imprese che ne beneficiano e quelle che invece ne sono escluse, pregiudicando il libero gioco della concorrenza” (ibidem).

5.1.1 PAESI EX COMUNISTI

RUSSIA BIANCA (BIELORUSSIA)

Nel periodo che va dal 1996 al 2002 nel territorio di Bielorosso sono state create 6 zone franche (ZF), una per regione.

La favorevole posizione geografica non è stata l'unico motivo di attrazione. Queste ZF hanno una bene sviluppata infrastruttura industriale e di servizi, con capannoni di produzione, magazzini e uffici dotati delle tecniche di comunicazione ed ingegneristiche, risorse termiche ed elettriche. Inoltre, trasporti, terreni per nuove costruzioni, manodopera preparata e relativamente economica. Obiettivi delle ZF sono: attrazione d'investimenti stranieri e locali, acquisizione e sviluppo di tecnologie, attrazione di management al fine di creare le produzioni moderne nel territorio delle zone franche, garantire condizioni favorevoli allo sviluppo economico.

Sono zone complesse ovvero associano alle funzioni d'esportazione e di produzione funzioni di zona doganale franca.

Nelle zone franche della Bielorussia ci sono investitori insediati per la maggior parte con capitale straniero. I residenti pagano tasse limitate. Non è ammesso l'aumento delle tasse per tutto il periodo di funzionamento delle stesse ZF. Lo speciale

regime fiscale e doganale per le attività dei residenti prevede di ridurre il carico fiscale e doganale per più del 40%.

“[...] Il funzionamento delle ZF in Bielorussia conferma il fatto che le ZF come unità di produzione ed esportazione, importanti per la regione e la città, valgono molto. Questo dipende non solo dal numero dei residenti, ma anche dai cambiamenti qualitativi avvenuti e che continuano ad avvenire nel territorio delle ZF. Nelle zone franche vengono creati nuovi posti di lavoro, introdotte tecnologie moderne, crescono i volumi di produzione, si allargano i flussi d'esportazione-importazione, si creano le condizioni per attirare gli investimenti ed aumentano gli introiti fiscali. [...] Attualmente nelle ZF della RB sono registrati 264 residenti. In queste aziende lavorano circa 20 mila persone. Nel 2003 il volume di produzione delle aziende insediate nelle ZF è aumentato di 1,5 volte e il volume d'esportazione è aumentato di 1,6 volte” (GUIDE.EXPORT.BY, La guida per l'investitore straniero, 2004; in <http://guide.export.by/ita/view.php?p=022>).

La zona franca di Brest, la prima nella Repubblica Bielorussia, comprende due aree vicino a Brest (a nord-ovest fino al confine statale della RB e ad est nella zona dell'aeroporto fino all'autostrada Berlino-Varsavia-Minsk-Mosca) per una superficie totale di 71 Km e 97 residenti (20 con la partecipazione di capitale straniero); i settori prioritari sono il farmaceutico, automobilistico, elettronico, di lavorazione del legno, alimentare, chimico, industria leggera. Sono tra i maggiori investitori Germania, Russia, Repubblica Ceca e Polonia.

Le altre ZF, site rispettivamente nelle regioni di Minsk, Vitebsk, Gomel-Raton, Moghiliov e Grodnoinvest per una superficie totale di oltre 3.000 ettari, e rispettivamente 86, 25, 46, 13, 19 residenti, hanno tra i settori prioritari: edilizia, risparmio d'energia, metallurgica, elettrotecnica, costruzione di macchine, imballaggio, poligrafia, infrastruttura commerciale, medicina, mobili e lavorazione del legno, industria alimentare, chimica d'uso quotidiano e cosmetici, industria ottica, radioelettronica, tecnologie informatiche, industria petrolifera, alimentare, agricoltura, trattamento dei prodotti agricoli ed ecologia. I maggiori Paesi investitori sono: Usa, Inghilterra, Russia, Danimarca, Olanda, Serbia e Montenegro, Lettonia, Svizzera, Polonia, Germania, Israele, Liechtenstein, Francia, Lituania, Italia, Cipro, Moldavia, Turchia, Ucraina, Cecoslovacchia, Bulgaria, Gran Bretagna, Austria ed Estonia.

MOLDAVIA

In Moldavia, sono presenti 5 Zone Franche in cui si possono svolgere attività di: costruzione, produzione industriale ecologicamente pulita, coltivazione di prodotti agricoli, vendita all'ingrosso e al dettaglio, servizi alberghieri e di ristorazione, intermediazione finanziaria, operazioni immobiliari, servizi pubblici e privati. La tassazione degli utili è ridotta al 45-50% delle imposte previste dallo Stato e i prodotti e i servizi sono esenti da IVA e dazi doganali. Chi inoltre investe una somma pari ad almeno 250.000 USD ha diritto all'esenzione della tassa sui redditi per cinque anni.

UCRAINA

L'Ucraina è un paese con un forte potenziale, ricco di risorse naturali e minerali. A partire dai primi anni del 2000 si è distinto per una rilevante crescita industriale e per lo sviluppo dei rapporti commerciali con gli altri paesi. Le riforme perseguono obiettivi di stabilizzazione macroeconomica e liberalizzazione del mercato. Le opportunità sono numerose soprattutto nelle zone franche. Il costo della manodopera è relativamente basso, il salario mensile medio di un operaio è di circa 50-70 euro nonostante l'alto livello di preparazione professionale, e vi è totale libertà nelle transazioni valutarie.

ESTONIA

Il *Customs Act* estone (Legge generale sulle dogane pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n°92 del 2001) autorizza l'esistenza di zone franche. In esse i beni introdotti sono trattati come se fossero al di fuori del territorio doganale. Le 5 zone franche nel porto di Muuga (uno dei quattro porti che formano il Porto di Tallin) sono fornite di strutture adeguate per il magazzinaggio e la riesportazione dei beni. Le merci possono essere qui immagazzinate per più di un anno, senza dover pagare nessun dazio doganale né alcuna tassa d'import/export.

"[...] Fattori quali le procedure semplificate e la facilità del trasferimento dei diritti di proprietà porteranno velocemente ad un ulteriore sviluppo di questo centro di distribuzione. I continui investimenti nel settore delle infrastrutture garantiranno ulteriori possibilità di espansione a Muuga Poort. [...] La costruzione di un porto capolinea per i container, incominciata nel 1999, sicuramente aumenterà le attività e ne migliorerà i servizi" (<http://guide.export.by/ita/view.php?p=022>).

Vi sono altri 2 porti dove funzionano zone franche: Sillamae (un'area industriale del nord-est estone) e Valga (localizzato nel sud dell'Estonia, nei pressi del confine con la Lettonia).

LETONIA

In Lettonia attualmente esistono 4 zone franche: il porto franco di Ventspils, quello di Riga, la zona economica speciale di Liepaja (che include anche il porto di Liepaja) e quella di Rezekne. Le zone economiche speciali sono state istituite per un periodo di 20 anni, dal 1997 fino al 2017, prorogabile, per sviluppare e promuovere il commercio, l'industria, il trasporto aereo e marittimo, come anche il transito dei beni attraverso il territorio. In queste zone vi sono numerose agevolazioni fiscali, tra queste: nessun pagamento dell'IVA per molti beni, esenzione dalle accise e imposte doganali su importazioni ed esportazioni, magazzinaggio di beni per un periodo illimitato, trasferimento delle perdite fino a 10 anni e riduzione dell'80-100% delle imposte sulle proprietà e sugli immobili.

"[...] Questi incentivi sono previsti per un periodo di 20 anni per le società registrate che vendono in Lettonia non più del 20% della loro produzione industriale durante un dato anno. Entrambe le zone speciali di Liepaja e Rezekne sono state istituite per un periodo di 20 anni, dal 1997 fino al 2017, prorogabile. Qualora entrino in vigore nuove disposizioni sugli incentivi fiscali, la società registrata all'interno di una zona economica speciale continuerà a godere degli stessi incentivi posti in essere al tempo della sua registrazione" (marzo 2003; <http://www.forumpress.it/p06-4.htm>).

Il 1° gennaio 2002 è entrata in vigore una nuova legge sul regime di tassazione delle zone economiche speciali e dei porti franchi. Detta legge regola l'applicazione di tasse indirette e l'applicazione di sgravi sulla tassazione diretta. In sintesi, le principali disposizioni riguardanti le imprese operanti nel porto franco di Ventspils, nel porto franco di Riga, nelle zone economiche speciali di Rezekne e Liepaja sono: lo 0% di IVA per molti beni e servizi offerti alle imprese in queste zone o esportati all'esterno, i prodotti petroliferi consegnati ad un'impresa situata in una zona libera sono esenti dalle accise, 80-100% di rimborso delle imposte sulle immobilizzazioni, 80% di rimborso dell'imposta sul reddito della società.

LITUANIA

Il sistema fiscale lituano è stato oggetto, dal 2001 ad oggi, d'importanti riforme strutturali: la disciplina generale delle zone franche risale al 1995 ed è stata oggetto di recenti modifiche per renderla compatibile con la normativa comunitaria in materia d'aiuti di stato. Inizialmente previste a Siauliai, Klaipeda e Kaunas, attualmente l'unica zona franca operativa rimasta è nella città di Klaipeda, importante porto sul Mar Baltico. Le agevolazioni fiscali comprendono: esenzione dall'imposta sul valore aggiunto e dalle accise, riduzione dell'imposta sui profitti per un lungo periodo, esenzione dall'imposta sulla proprietà immobiliare.

"In particolare, nel caso che un investitore straniero partecipi al capitale di una società registrata in una zona franca in misura non inferiore al 30%, e vi abbia investito una somma di denaro il cui controvalore sia pari o superiore a 1 milione di USD, nei primi 5 anni successivi alla registrazione la società può godere della piena esenzione dall'imposta sugli utili societari, mentre per i successivi 10 anni viene garantita un'esenzione dall'imposta del 50% degli utili; al di fuori di questa ipotesi, le società operanti nelle zone franche godono in generale di un'esenzione sui redditi societari dell'80% per i primi 5 anni, e del 50% per i successivi 5" (Lituania in armonia, Le riforme salvano la zona franca e fissano un'unica aliquota IVA al 18%, 2 maggio 2004; in http://aziende.economia.virgilio.it/racconti/r083_lituanipf.html).

Vi è infine per gli investitori esteri la piena libertà di portare fuori dalle suddette zone i profitti ivi realizzati, grazie all'esenzione dalla ordinaria ritenuta del 15% sulle distribuzioni di utili societari.

POLONIA

La legislazione ordinaria polacca regola le operazioni tra una zona franca ed il resto del paese, mentre le operazioni tra la zona franca e l'estero sono libere da ogni vincolo concernente le quantità, i valori, le autorizzazioni ed i diritti doganali o imposte e tasse a qualsiasi titolo dovute, sottoposte però ai normali controlli eseguiti dalle autorità doganali. In pratica, le operazioni attuate nelle zone franche sono considerate estere, anche se realmente non è così. Attualmente in Polonia esistono 7 zone franche site a Gliwice, Terespol, Sokolka, Stettino, Swinoujscie, Przemysl-Medyka e Danzica e 17 zone economiche speciali con sgravi fiscali per le nuove imprese che vanno dall'esenzione totale alla riduzione fino al 50% per dieci anni (www.diritto-internazionale.com/guide/polonia.html; www.google.it/search?hl=it&q=polonia+zone+franche&meta=lr%3Dlang_it).

ROMANIA

Con la promulgazione nel 1992 della Legge n°84 che regola il regime giuridico delle Zone Franche, in Romania operano oggi 6 Zone Franche: Braila, Constanta-Sud e Basarabi, Galati, Giurgiu (1996), Sulina e Arad-Curtici (1999, frontiera occidentale).

La prima Zona Franca, entrata in funzione il 22 marzo 1993, è quella di Sulina, su un'estensione di 100 ettari con infrastruttura portuale inglobata. La ZF più complessa ed importante è quella di Constanta (Costanza), estesa nel 1997 anche al complesso portuale Basarabi, localizzata nella zona sud del Porto di Constanta sul Mar Nero (www.studiogazzari.it/romania_specifica.htm#Zone%20Franche). Tuttavia, aspetto molto importante,

"[...] Tra la Romania e l'Unione Europea è stato [...] stabilito un periodo di transizione, che durerà fino al 2011, per l'eliminazione delle Zone Franche nel Paese. [...] Il concetto di Zona Franca non collima con le norme imposte dall'Unione Europea. [...] L'annullamento scagionato delle facilitazioni concesse alle Zone franche è cominciato l'11 gennaio 2005, quando l'imposta sul profitto è stata aumentata dal 5% al 16%" (www.mercatiaperti.it/news/showNEWS.asp?ShowPage=27-060505-100645N).

BULGARIA

Le 6 zone franche in Bulgaria, istituite con Decreto n. 2242 del 17/7/1987, sono ubicate a Burgas, Vidin, Ruse, Plovdiv, Svilengrad e Dragoman. Esse devono disporre di una recinzione perimetrale e di punti di entrata e uscita ben determinati. In dette zone possono essere depositate merci sia d'origine locale che straniera. Le merci che entrano, che vengono poste in deposito o che lasciano le zone franche, sono considerate come merci straniere al di fuori del territorio doganale della Bulgaria e quindi esenti da dazi. All'interno delle zone franche le ditte bulgare ed estere possono svolgere qualsiasi attività produttiva, commerciale e di servizi. I vantaggi offerti sono:

posizione geografica, esenzione dai dazi per tutte le merci scaricate nelle zone franche destinate alla produzione, alla trasformazione ed alla riesportazione, esistenza d'infrastrutture relativamente ben sviluppate, strutture amministrative che facilitano i contatti diretti con le autorità locali, regime di cambio speciale che permette i pagamenti in divisa estera (www.diritto-internazionale.com/guide/bulgaria.html).

UNGHERIA

Al fine di attrarre le imprese occidentali interessate ad ubicare le produzioni e la gestione della logistica in aree a basso costo del lavoro e in zone caratterizzate da procedure burocratiche semplificate, anche l'Ungheria, in passato, ha adottato una politica di espansione delle Zone Franche. Attualmente sono presenti 66 Zone Franche industriali e 43 commerciali. Queste aree sono tutte considerate territorio estero nei confronti della dogana, della valuta estera e della regolamentazione del commercio con l'estero. Tra le principali zone, si segnalano in particolare quelle di Csepel (nella periferia di Budapest) e quella di Zahonyi al confine con l'Ucraina.

Dalla fine del 1996 il Governo ha avviato un nuovo orientamento, diretto a favorire prevalentemente gli insediamenti nei parchi industriali e nelle aree di sviluppo. Il 3 ottobre 1997 è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale Ungherese un elenco delle nuove 28 Zone che hanno ottenuto la qualifica di "parco industriale". Tali nuovi parchi si vanno ad aggiungere a quelli preesistenti prevalentemente localizzati nella parte nord orientale del Paese (al confine con l'Austria) e che hanno già attratto consistenti capitali; ridotto è invece il numero di poli industriali nella parte est del Paese, nel complesso più fredda e povera. L'obiettivo delle nuove disposizioni è d'incrementare l'afflusso di capitali in tali regioni anche attraverso agevolazioni particolarmente consistenti (non tutti i parchi hanno peraltro le stesse agevolazioni).

Alla fine del 1999, Il Governo ungherese ha tuttavia considerato di

"[...] cedere alla pressione avanzata dall'Unione Europea per l'abolizione del trattamento preferenziale accordato alle società manifatturiere ed ai magazzini delle Zone Franche. L'Unione Europea si è infatti fortemente opposta ai privilegi accordati alle società localizzate in Zone Franche, ed in particolare alla esenzione dal pagamento dei dazi doganali e dalla tassa sul valore aggiunto sulle importazioni" (www.promolazio.it/promolazioweb/paesi_esteri/Ungheria.pdf).

"Si tratta [...] però] di una decisione piuttosto complessa, in quanto tali zone rivestono una grande importanza per le esportazioni. Il governo ha infatti registrato che un numero crescente di società sta scegliendo di localizzare i propri impianti in Zone franche. [...] Tuttavia, se il governo abolisse lo status di esenzione dai dazi, il possibile effetto negativo sarebbe mitigato da altri accordi che esenterebbero dal pagamento dei dazi doganali il commercio tra l'Unione Europea e l'Ungheria" (ibidem).

ALBANIA

Nel codice doganale albanese è prevista la possibilità d'istituire zone franche e depositi doganali franchi all'interno del territorio con una serie d'agevolazioni di carattere soprattutto fiscale: esenzione dai dazi doganali o da altre misure di politica commerciale relative alle importazioni. Il 14 aprile del 2000 è stato approvato dal Governo di Tirana il disegno di legge sulle "zone franche", poi sottoposto all'esame del Parlamento. Quest'ultimo prevede: concessioni per 99 anni, esenzioni fiscali, esenzioni doganali per le merci in importazione ed esportazione, agevolazioni sulle procedure d'ottenimento della licenza, libertà d'esportazione dei profitti.

A tutt'oggi però l'attuazione delle zone franche non si è realmente data; soltanto recentemente è entrato in funzione il primo duty free shop presso l'aeroporto Rinas di Tirana (www.diritto-internazionale.com/guide/albania.html).

Paesi dell'ex Repubblica Federale di JUGOSLAVIA

L'attività in Zona Franca è regolata dalla Legge sulle Zone Franche del 1994 (Gazzetta Ufficiale della Repubblica Federale di Jugoslavia n°81/94). L'esportazione di beni e servizi dalla zona e l'importazione nella zona sono libere. Le attività permesse sono quelle che non recano danno all'ambiente e alla salute umana, alla proprietà materiale o alla sicurezza nazionale. Le società che operano entro i confini di una zona franca sono autorizzate ad importare beni per il rifornimento magazzini, la produzione o la riesportazione (www.siepa.sr.gov.yu/italian/investitore/investitore_guide/zone_franche.htm).

In **SLOVENIA** attualmente esistono 6 Zone Franche: Lubiana, Maribor, Nova Gorica, Sezana, Celje e Capodistria. Una o più persone giuridiche di diritto sloveno possono costituire delle zone franche dopo aver ottenuto l'autorizzazione governativa. Le zone franche possono essere utilizzate dai loro fondatori o, su base contrattuale, anche da altri soggetti nazionali o stranieri, persone giuridiche o imprenditori individuali. All'interno delle aree, aziende slovene, miste o straniere possono svolgere attività produttive, finanziarie e assicurative. Complessivamente sono state realizzate più di 3.000 joint-ventures di cui circa 350 Italo-Slovene. L'attività più importante è la manifatturiera con produzioni molto diversificate (metallurgia, cartotecnica, calzaturiere, legno, tessile) ma negli ultimi anni sono cresciute l'industria elettronica, chimica e farmaceutica. I soggetti che operano nelle zone franche non sono soggetti al pagamento di dazi doganali né ad altre misure fino a quando i beni vengano messi in libera circolazione (Rete Informativa Transfrontaliera Italia-Slovenia, Camera di Commercio Industria Artigianato e Agricoltura-Trieste).

In **CROAZIA** attualmente sono attive 8 zone franche: Neretva e Luka Ploce, Teina, Kyarner, Spalato, Varazdin, Zagabria, Zara. Le zone franche possono essere costituite soltanto da una persona giuridica del luogo, che è responsabile della gestione dell'area. In queste aree, in base alla nuova legge sulle Zone Franche del 1996, sono ammesse ad operare le aziende produttrici di beni e servizi solo a patto che queste ultime non appartengano alle categorie del commercio al dettaglio, del commercio con l'estero, dei servizi finanziari e bancari. Le zone franche presentano molti vantaggi dal punto di vista fiscale. Tra questi: imposta sul reddito pari al 50% dell'aliquota ufficiale (17,5%); esenzione per i primi 5 anni di attività e sgravi fiscali successivi con riferimento all'imposta sul reddito, per le imprese che investono più di un milione di Kuna (circa 125.000 euro) in infrastrutture (www.croatinitalia.com/zone_franche_in_croazia).

In **BOSNIA ERZEGOVINA** le 2 zone franche esistenti sono localizzate a Sarajevo e Visoko, mentre sono in fase di creazione le 2 zone di Mostar e Travnik. In base alla Legge n°20/1995: gli investitori stranieri possono investire nel Paese in entità giuridiche già esistenti, o mediante la creazione di società miste o interamente di proprietà dell'investitore straniero; all'investitore straniero viene riconosciuto il diritto di gestire autonomamente la propria attività, reinvestire gli utili realizzati e trasferire all'estero i profitti derivati dall'attività. Le esenzioni fiscali e doganali previste sono: sui beni importati quali deposito sull'investimento, sulle importazioni delle materie prime, materiali e componenti necessari alla produzione per il primo anno d'attività, sulle importazioni delle materie prime, materiali e componenti necessari alla produzione di beni destinati all'esportazione, sul reddito della società per il primo anno d'attività. (G. Razza e R. Brancati, Iniziative imprenditoriali italiane in area adriatico-balcanica: Guida pratica agli strumenti tecnici e finanziari, 2003, ANSA).

In **SERBIA E MONTENEGRO**, la normativa sugli investimenti esteri prevede particolari incentivi, prevalentemente di natura fiscale: esenzione dai dazi doganali sull'importazione di attrezzature, beni capitali e materiali, possibilità di rimpatriare capitali investiti e profitti derivanti dall'investimento, riduzione dell'imposta sugli utili ed esenzione dal pagamento di ogni forma di tassa ed imposta nelle Zone Franche. La legge n°26/96 disciplina lo status giuridico, le forme societarie, gli organi e gli aspetti principali legati al funzionamento delle società. La disciplina doganale adottata nel 1997 ha ulteriormente provveduto a liberalizzare il commercio estero riducendo in maniera sensibile i dazi e le altre limitazioni di tipo non tariffario previste per le importazioni: gli importatori che operano in una zona franca sono esenti dall'IVA sui beni importati, le materie prime usate per prodotti finiti da esportare possono essere importate senza dazio, gli investitori stranieri hanno il controllo totale dei profitti ottenuti, le importazioni nelle zone franche e le esportazioni dalle zone franche

sono illimitate, ovvero non sono soggette a quote, licenze, permessi o altre restrizioni del commercio estero.

Attualmente in Serbia vi sono 13 zone franche con una superficie di più di 3.258.000 mq di spazio di produzione e di deposito dotato d'infrastruttura completa. Le zone di libero commercio si trovano a Belgrado, Novi Sad, Pirot, Subotica, Sabac, Smederevo, Sremska Mitrovica, Sombor, Senta, Lapovo, Kovin, Vladicin Han e Prahovo (www.vidikupi.com/italia_balcani_00008c.htm).

5.1.2 SVIZZERA, GRAN BRETAGNA, PORTOGALLO

SVIZZERA

Nel paese ci sono 30 Zone Franche: le principali a Basilea, Berna, Chiasso, Ginevra, Lugano e Zurigo.

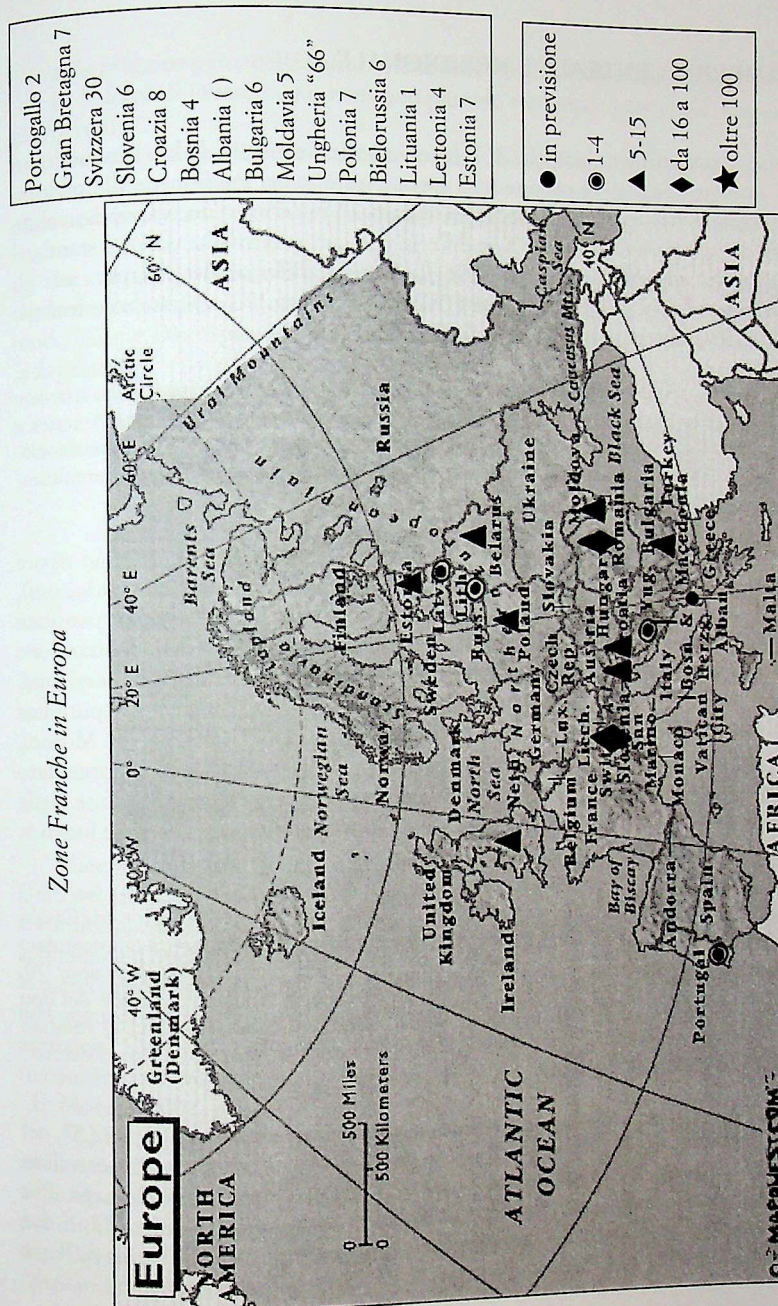
GRAN BRETAGNA

In Gran Bretagna si contano 7 Zone franche operative: Birmingham Airport, Humberside, Liverpool, Southampton, Prestwick Airport, Port of Tilbury e Port of Sherness. Esse sono esenti da dazi, da Value Added Tax (VAT), da altri tipi di accise con la condizione che i beni non siano originari dell'UE e non vengano messi in circolazione sul territorio della stessa UE (www.globus.camcom.it/intranet/Aree-Temat/Paesi-e-Me/Pubblicazi/gran-bretagna.pdf).

PORTOGALLO

In molte zone dell'interno del paese esistono parchi industriali che offrono condizioni agevolate all'installazione d'attività industriali: vendita o affitto di lotti di terreno a prezzi simbolici, infrastrutture di base, esenzione dalle imposte municipali. Tra i parchi industriali più conosciuti, quelli di Castelo Branco, Evora, Viseu, Braga.

In Portogallo esistono 2 zone franche, una a Madera e l'altra nell'isola di Santa Maria, nelle Azzorre. Pur avendo incentivi pressoché identici, fino a questo momento solo l'off shore di Madera (gestito dalla S.D.M.-Sociedade de Desenvolvimento de Madera S.A.) è in piena attività (oltre 4.000 imprese di trading, 35 succursali d'istituzioni finanziarie, 39 imprese industriali e 60 registri di navigazione). La zona franca di Madera è stata autorizzata dalla Comunità Europea fino all'anno 2011. Però, le imprese installate in tale zona entro il 31.12.2000 sono esenti da imposte, quelle costituite negli anni 2001/2002 sono soggette ad un'imposta sugli utili dell'1%, le imprese che sono state costituite negli anni 2003/2004 ad un'imposta del 2%, e quelle costituite negli anni 2005/2006 ad un'imposta del 3% (www.ccitalia.pt/info_inv.it.html).



5.2 AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE

Le zone franche industriali (ZFI) latino-americane meglio d'altre s'inquadrano nel complesso delle Aree economiche speciali istituite nei Paesi in via di Sviluppo per tentare di rispondere in modo più mirato ad esigenze d'occupazione, valuta estera, tecnologie e Know-how. Non differiscono particolarmente dal tipo standard per quanto concerne le motivazioni e gli obiettivi, differiscono piuttosto per gli aspetti organizzativi e di funzionamento (F.Ponti, 1986, pag.176). Queste zone franche industriali sono nate generalmente alla fine degli anni '60:

"[...] Apparse per la prima volta negli anni '60, le fabbriche di subappalto straniere o maquilas (nome locale), sono fiorite nelle zone franche di Centro America e Sud America." (Norma Berti, Sistema di valori, Visioni del mondo e Aspetti socio-culturali: LatinoAmerica, in <http://www.comune.torino.it/cultura/interculturala/12/12c2-2.html>).

Negli anni '80 sono raddoppiate di numero. Nel 1984, con l'entrata in vigore del programma Iniziativa para la Cuenca del Caribe (www.elsalvadortrade.com), proposta dall'amministrazione Reagan al fine di rivitalizzare l'economia e l'espansione del settore privato nei Paesi dei Caraibi, è stato attuato un processo di liberalizzazione del commercio con adattamenti delle legislazioni nazionali per cui alcuni paesi quali Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panama e Repubblica Dominicana, diventarono nuovi destinatari di zone franche (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 140 e seg.). Tale programma che ebbe eco internazionale fu sperimentato in alternativa al precedente modello di sviluppo dell'area di sostituzione delle importazioni (come riconosciuto anche al XII Convegno biennale che ebbe luogo in Italia a Siena nel 2001):

"[...] durante gli ultimi due decenni del XX° secolo l'America Latina ed i Caraibi sono stati teatro di un interessante esperimento di politica economica rappresentato dall'abbandono del modello di sviluppo adottato dalla regione negli anni '70, l'Import Substitution model (ISM), un modello di industrializzazione del tipo inward-locking, a favore di un nuovo modello economico (NEM) fondato sull'economia di mercato sia all'interno che nei rapporti con l'estero" (www.econ.pol.unisi.it).

Uno studio dell'organizzazione World Export Processing Zone (WEPZA), nel 1999, riportava ben 214 tra zone franche industriali e zone franche commerciali in America centrale e meridionale (WEPZA, 1999; e www.unimondo.org). Più recentemente, da una panoramica delle zone franche latinoamericane del Transnational Corporations Observatory [un'organizzazione no profit, creata da Règis Castellani nel 1999 a Martigues in Francia] e da altri studi emerge che:

a) la maggior parte delle zone franche sono Export Processing Zone;
b) le fonti di investimento non sono più solo statunitensi ma anche europee e giapponesi;

c) a nord del canale di Panama, la produzione di multinazionali si è organizzata intorno alle cosiddette *maquiladoras*, con imprese di assemblaggio di prodotti intermedi importati a tariffa zero e successivamente riesportati come prodotti finiti.

Le *maquiladoras* hanno costituito per alcuni anni un osservatorio sulle nuove tendenze industriali. Un commento critico di fonte sindacale le descrive in questo modo (Carpe Diem, periodico della Nexus CGIL di Bologna, dal titolo *Le strategie industriali*):

"Le zone franche nel Centro America sono caratterizzate dalla presenza di enormi stabilimenti (fabbriche con decine di migliaia di lavoratori, in maggioranza donne e giovani) che operano nel settore abbigliamento. I governi promuovono gli investimenti stranieri ed in particolare delle multinazionali per far fronte all'alta disoccupazione ed al basso livello d'industrializzazione. Gli stabilimenti sono relativamente moderni, dotati di tecnologia avanzata, ma non dell'ultima generazione, che richiede pertanto un alto numero di addetti il cui orario di lavoro si aggira intorno alle 10 ore giornaliere su 6 giorni alla settimana, mentre la paga oraria va da 1 a 3 dollari. I rapporti di lavoro, non esistendo l'istituzione del Contratto Nazionale di Lavoro, sono regolati dai contratti aziendali. Tali contratti, almeno formalmente, rispettano alcune norme generali (assistenza pensionistica, sanitaria, etc.), ma gli abusi di potere sono all'ordine del giorno e le stesse regole sono dettate dall'azienda"

(Carpe Diem, periodico della Nexus CGIL di Bologna; in http://www.unimondo.org/globpopoli/schede/cotone_016.html).

Nate verso la fine del 1960 in alcuni centri messicani al confine con gli Stati Uniti nel tentativo di porre un freno all'emigrazione del lavoro verso i vicini mercati statunitensi, anche le Maquiladoras hanno garantito agli investitori benefici assimilabili a quelli delle altre forme di EPZ, tra cui: esenzioni tariffarie e fiscali per le merci introdotte e destinate ai processi produttivi per l'esportazione; facilitazioni nell'acquisto di terreni pubblici; supporti finanziari alle formazioni di joint-venture; esenzioni fiscali o doganali sull'importazione di beni per l'installazione ed il funzionamento delle imprese; basso costo e abbondanza della manodopera (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 148).

Tuttavia, la condizione di economia fortemente sottosviluppata e la totale mancanza di un modello di sviluppo proprio del Paese Ospite, ha permesso che nelle Maquiladoras fossero accettati compromessi che difficilmente hanno permesso di diffondere il "Know-how straniero" al di fuori della stessa Zona Franca e di dare l'avvio ad uno sviluppo auto propulsivo ed auto sostenentesi dell'intero Paese (Armand Palerm, 1986, pag. 73-75).

Oggi, in Centro America, si contano circa 1.100 Maquiladoras tra Messico, Salvador, Honduras, Nicaragua e Guatemala per un totale di 300.000 posti di lavoro (www.users.libero.com/commercio.it).

La questione sindacale è un punto nevralgico delle critiche nei confronti di queste realtà produttive. La militarizzazione delle Maquiladoras in caso di sciopero od occupazione è pratica usuale. Vi sono denunce precise da parte di organizzazioni impegnate nella campagna a difesa dei lavoratori in Honduras, secondo le quali si assisterebbe di frequente

“al continuo boicottaggio delle attività sindacali all'interno delle aziende, per cui i lavoratori, per evitare i licenziamenti, devono tenere riunioni clandestine; [...] e, molti ispettori del Ministero del lavoro, corrotti dalle aziende stesse perché svolgano attività di controllo e spionaggio, comunicano all'azienda i nominativi dei lavoratori compromessi in attività sindacali” (www.federazioneindipendentedei lavoratori.in Honduras.it);

e ancora:

“la rotazione dei turni di lavoro lascia pochissimo tempo al riposo; [...] le ore di lavoro non sono quasi mai inferiori alle 10 ore per 6 giorni la settimana e a volte arrivano anche a 36 ore consecutive (quando la legge Statunitense prevede che non si possa fare più di tre ore di straordinario al giorno ed in ogni caso non più di nove ore settimanali); [...] i salari sono bassissimi e le ore straordinarie non vengono quasi mai pagate; [...] frequenti sono i maltrattamenti fisici e gli abusi sessuali contro le donne lavoratrici sotto la minaccia di perdere il lavoro; [...] non è prevista nessuna o quasi previdenza sociale (in El Salvador, per esempio, l'80% dei lavoratori non ne ha alcuna); [...] non mancano licenziamenti ingiustificati e l'impiego illegale di minorenni; [...] ostacoli di ogni tipo vengono frapposti alla costituzione di sindacati all'interno delle imprese (solo il 6% è iscritto a sindacati perché appartenere ad un'organizzazione di lavoratori comporta il licenziamento quasi automatico); [...] la situazione igienica e la sicurezza sono molto carenti” (www.lomb.cgil.it).

Un recente rapporto del Centro de Estudios y Análisis Sociolaborales del Nicaragua, del maggio 2003, mentre presenta alcuni dati significativi sulle conseguenze del neoliberalismo in centro-America, afferma che:

“[...] il salario delle Maquilas spesso non raggiunge il costo del paniere familiare in nessun paese centro-americano e non riesce a coprire neppure il 40% del costo della vita” (www.citinv.it).

Mentre le organizzazioni dei lavoratori denunciano abusi nelle Maquiladoras, altre organizzazioni in difesa dei diritti umani lanciano campagne informative sul tema (www.geocities.com; www.cablenet.com.ni; www.puntorosso.it). L'Associazione

Italia-Nicaragua, nata al fine di creare una collaborazione politica ed economica dell'Italia con lo Stato del Nicaragua nel pieno rispetto dei diritti umani, delle donne e dei bambini, in questi due ultimi anni ha finanziato una serie di corsi di formazione sindacale destinati in parte ai lavoratori delle Zone Franche al fine di rendere loro noto il contenuto del Codice del Lavoro, diritti, doveri e leggi che regolano i rapporti tra lavoratore e datore di lavoro; altri corsi sono diretti ai quadri sindacali per insegnare come si fa una denuncia al Ministero del lavoro (MITRAB) in modo che possa essere accolta, le funzioni specifiche del sindacato aziendale, i compiti dei delegati, la strategia delle contrattazioni, la presentazione di piattaforme di contratti aziendali, come si relaziona ai lavoratori e alla direzione di piattaforme di contratti del sindacato e le sue origini.

Tuttavia, molti sono gli autori che, pur auspicando un miglioramento delle condizioni di lavoro nelle Zone Franche, constatano che

“ben poche volte si sono avuti risultati positivi; [...] la situazione prosegue nella pressochè totale libertà ed impunità; [...] nel migliore dei casi, si verifica la chiusura della fabbrica ed il suo trasferimento in un altro paese per iniziare di nuovo il suo ciclo produttivo alle stesse condizioni del paese da cui se ne è andato; [...] L'impunità di cui godono le maquilas è dovuta anche al fatto che la manodopera attualmente impiegata non può essere assorbita dall'industria né statale né privata; così come l'ingresso di divisa che esse permettono non può essere facilmente sostituito all'interno delle ricette di riassetto economico-politico imposte dal Fondo Monetario Internazionale, dalla Banca Mondiale e dal neoliberalismo” (www.citinv.it).

In **MESSICO**, operano 107 Maquiladoras e circa 3.700 Maquilas (www.transnazionale.org):

“[...] tra le zone franche messicane sono compresi alcuni ex porti franchi (ad es. La Paz e Cancun). In altre città (tra cui Ensenada, Guaymas, Mazatlan, Progresso) considerate “porti prioritari”, gli importatori possono stivare le merci in esenzione fiscale fino alla loro immissione sul mercato nazionale. È inoltre possibile la costituzione in tutto il Paese di impianti di assemblaggio di manufatti industriali (“maquiladoras”) operanti in regime di zona franca. Quasi tutti gli Stati posseggono almeno un Parco Industriale” (Parchi industriali e zone franche, in <http://www.globus.camcom.it/intranet/Aree-Temat/Paesi-e-Me/Pubblicazioni/Messico.pdf>).

I principali partner commerciali sono Stati Uniti, Giappone, Cina, Germania, Canada, Taiwan, Corea del Sud, Italia e Spagna e inoltre

“dal 12 marzo 1995 Italia e Messico hanno sottoscritto una Convenzione per evitare le doppie imposizioni in materia di imposte sul reddito e per prevenire l'evasione

fiscale. Nel corso del 1995 è stato riconfermato un accordo generale di cooperazione. [...] I principali settori degli investimenti italiani verso il Paese sono: servizi, industria manifatturiera, commercio, agroalimentare, trasporti ed estrazione mineraria” (ibidem).

La capacità produttiva delle *maquilas* (industrie di assemblaggio) situate nelle ZF lungo il confine con gli Stati Uniti è ormai di

“un terzo del valore delle esportazioni globali del paese. Lì come in tutte le ZF, la manodopera è anzitutto giovane e femminile, la rotazione è forte, i bassissimi salari ottenuti con 60 o più ore di lavoro settimanali non crescono mai, ma in cambio esercitano una pressione al ribasso su quelli dei lavoratori statunitensi, soprattutto in seguito alla firma del Trattato di Libero Commercio (NAFTA)” (Luciano Muhlbauer, *Zone Franche di Diritti*, Milano 9 aprile 2000; in http://users.libero.it/itanica/rasstamp/anno2000/Articolo_Sin_Cobas_09-04-2000.htm).

In questi anni sta però emergendo con forza la concorrenza della Cina:

“Per decenni ai lavoratori statunitensi è stato detto che i loro salari erano troppo alti – e che il più alto costo del lavoro avrebbe costretto i loro datori di lavoro a spostarsi in Messico. Ora i lavoratori messicani, il cui numero al confine è cresciuto esponenzialmente negli ultimi trent’anni, si trovano di fronte ad una minaccia dello stesso tipo. E questa volta lo spauracchio è la Cina. A partire dalla Asia Pacific Economic Conference, tenuta a Cabo San Lucas in Messico in novembre, il coro crescente dei media di Messico e Stati Uniti ha cominciato a sostenere che il Messico sta perdendo la sua competitività in termini di costo della manodopera a vantaggio della Cina. Per questa ragione molti impianti sarebbero stati chiusi e trasferiti altrove” (David Bacon, *Messico, Cina e tagli salariali: Lo spauracchio della Cina e il taglio dei salari nelle zone franche messicane*, 3 febbraio 2003; in <http://www.zmag.org/Italy/bacon-maquiladoras.htm>).

In corrispondenza delle ZF si possono concentrare servizi di vario tipo anche in concorrenza con quanto esiste sul territorio:

[...] Per circa un chilometro non facciamo che vedere fabbriche, negozi, ristoranti, ipermercati. Alle due dogane ci sono alte reti che evitano sconfinamenti ed enormi cartelli che ricordano che è vietato portare merci e vivande all’esterno od all’interno della zona franca. [...] queste zone franche sono zone di produzione e consumo perfette. [...] Ovviamente le fabbriche ed i ristoranti e negozi all’interno sono proprietà delle stesse multinazionali, che così creano un circolo chiuso del denaro che le porta a produrre con costi di produzione limitati ai soli costi delle materie prime”. (Luciano Muhlbauer, *Zone Franche di Diritti*, Milano 9 aprile 2000 in http://users.libero.it/itanica/rasstamp/anno2000/Articolo_Sin_Cobas_09-04-2000.htm).

Il regime di zone franche in *HONDURAS* risale al 1976 (vedi *Ley de Zona Libre*) e coincide con l’istituzione della Zona Libera di Puerto Cortes. Successivamente, nel 1979, tale regime si era esteso alle zone di Ampala, Tela, Choloma, Omoa e La Ceiba. In Honduras:

[...] Le zone franche sono aree doganali e fiscali extraterritoriali, nelle quali si possono insediare imprese individuali o collettive al fine di godere di particolari incentivi e benefici fiscali. A tali zone possono accedere imprese commerciali e industriali, nazionali e straniere, dedite principalmente alle esportazioni e ad attività connesse o complementari. [...] I principali benefici fiscali concessi alle persone naturali e giuridiche operanti all’interno di una zona franca sono così riassumibili: esenzione al 100% dalle imposte sull’importazione di materie prime, materiali e altri prodotti; esenzioni al 100% dalle imposte sulle esportazioni; esenzioni al 100% dalle imposte generali sulle vendite; esenzioni al 100% dalle imposte sui redditi; esenzioni al 100% dalle imposte sulla redistribuzione del capitale; possibilità di cambiare valuta senza restrizioni di alcun genere; possibilità di vendere sul mercato locale il 5% della produzione totale, previa autorizzazione del Ministero dell’Industria e del Commercio, dietro il pagamento delle imposte corrispondenti” (La legge sulle Zone Franche <“Ley de Zona Libre” – ZOL> in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/honduras.pdf>).

Nel 1987, l’Honduras, come già altri Paesi meso-americani, ha creato sul proprio territorio nazionale anche specifiche aree di proprietà e amministrazione privata, chiamate ZIP, dedicate alla lavorazione industriale delle merci destinate all’esportazione, approvate e delimitate dal Governo tramite la Segreteria di Stato e il Dipartimento di Economia e Commercio. Queste zone, prive di popolazione residente e soggette ad un particolare regime fiscale, sono state create con il proposito di favorire impiego di manodopera locale e sviluppo dell’impresa manifatturiera, principalmente tessile, orientata esclusivamente all’esportazione.

[...] In realtà le ZIP non sono delle aree geografiche fisiche, ma un insieme di condizioni favorevoli e incentivi di cui possono usufruire le imprese che vengono ammesse a questo regime: ogni qual volta un’impresa ottiene l’autorizzazione ad operare in tale regime, si crea una nuova Zona Industriale di Lavorazione per l’Esportazione. Tutti i beni e le merci che entrano o escono da queste zone, godono dell’esenzione totale dal pagamento di diritti doganali e consolari, imposte interne su consumo, produzione e vendita, e da ogni ulteriore imposta, tributo, tassa o sovrattassa. Sono ugualmente esenti dal pagamento di imposte le produzioni e le vendite effettuate all’interno delle Zone di Lavorazione per l’Esportazione, così come gli immobili e gli stabilimenti industriali e commerciali ubicati in tali aree. [...] Anche gli utili delle imprese operanti all’interno di una ZIP sono esenti dal pagamento dell’imposta sui redditi; non possono godere di tale esenzione quei soggetti a cui i rispettivi Paesi di origine consentano di dedurre dall’imponibile domestico quanto pagato in Honduras come imposta sui redditi. [...] Anche i salari e ulteriori utili percepiti da coloro che prestano opera in una ZIP sono

oggetti al normale pagamento dell'imposta sui redditi e delle ulteriori imposte municipali, in conformità alle leggi vigenti in materia. Per essere ammessi a operare in regime di Zona Industriale di Lavorazione per l'Esportazione, è necessario soddisfare i seguenti requisiti: costituire una Società Anonima a Capitale Fisso, sottoscritto e versato in una quantità non inferiore a due milioni di lempiras (15 lempiras corrispondono a circa 1 euro); avere come oggetto sociale esclusivo lo sfruttamento della Zona Industriale di Lavorazione per l'Esportazione; dimostrare la conformità dello stabile industriale con i fini della Zona Industriale di Lavorazione per l'Esportazione; dimostrare disponibilità di risorse tecniche e finanziarie e sviluppare infrastrutture necessarie per generare un minimo di 5.000 nuovi posti di lavoro nell'arco di cinque anni. [...] L'autorizzazione per la costituzione della società che opererà in regime di Zona Industriale di Lavorazione per l'Esportazione, così come l'approvazione e la delimitazione della stessa, deve essere richiesta dai promotori dell'impresa al Potere Esecutivo, per tramite del dipartimento di Economia e Commercio. [...] La società operatrice, una volta autorizzata, godrà dei seguenti vantaggi fiscali: importazione esente dai diritti doganali e consolari, carichi, ricarichi, imposte interne e di consumo e ulteriori imposte e tasse direttamente o indirettamente correlate con le operazioni doganali di importazioni di tutti quei beni importati per lo sviluppo e lo sfruttamento della ZIP, inclusi i materiali da costruzione, macchinari industriali e di ufficio, sempre che tali beni non vengano prodotti in territorio honduregno; esenzione totale dall'imposta sui redditi per 20 anni e dalle imposte municipali per 10 anni. [...] Le merci introdotte in una ZIP, se non sottoposte a lavorazione industriale, possono essere liberamente riesportate, esenti da ogni tipo di imposta o tributo. Se tali merci sono straniere, non potranno assolutamente essere importate in Honduras per uso e consumo definitivo del Paese. Le merci che invece, una volta introdotte in una ZIP, abbiano subito una lavorazione industriale, potranno essere importate ad uso e consumo definitivo dell'Honduras, previa autorizzazione della Segreteria di Stato, per tramite del dipartimento di Economia e Commercio, a patto che non esista produzione di tali beni sul territorio nazionale" (Legge sulle Zone Industriali di Lavorazione per l'Esportazione ("Ley de Zonas Industriales de Procesamiento para la Exportación - ZIP" in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/honduras.pdf>).

Nel gennaio del 1990 per decisione della governativa Agency for International Development, è stata inaugurata la prima Export Processing Zone (EPZ) e negli anni successivi se ne sono aggiunte 7, per un totale di più di 100 mila persone occupate per il 90% nel settore delle confezioni. L'industria della Maquila (che molto spesso è in una EPZ) è prevalentemente concentrata nella zona nord del Paese, attorno alla città di San Pedro Sula (500.000 abitanti), la seconda dell'Honduras e cuore industriale del Paese. La città servita dal contiguo Porto Cortes, a 50 Km di distanza, una delle principali infrastrutture Portuali della Regione, è dotata di moderne attrezzature ed offre un rilevante potenziale anche per investimenti di tipo agro-industriale. Nelle Export Processing Zones site a Tegucigalpa e nell'area nord-occidentale a Bufalo, San Pedro Sula, la Lima, Villaneuva, Choloma operano imprese

quali Sara Lee, Bestform, Kellwood, Oshkosh B' Gosh, M.Fine, Maidenform, che, attive nel settore dell'abbigliamento e alcune di origine coreana, offrono salari operai di minima sussistenza (www.users.libero.it/itanica/rasstamp), con paghe mensili intorno ai 100/120 US\$, a fronte di stipendi mensili per il personale direttivo più di dieci volte superiori (S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 164), di esenzioni fiscali su tutte le imposte, infrastrutture, esenzione dalle tasse su tutte le esportazioni (F. Ponti, 1986, pag. 49);

"[...] Gli investimenti dall'estero godono di rilevanti facilitazioni. Il Governo honduregno ha puntato molto sullo sviluppo industriale, sul rilancio dell'industria turistica e, particolarmente, sulle potenzialità offerte dalle zone franche per la produzione di prodotti tessili ed articoli di abbigliamento per l'esportazione (Maquila). In questo settore, l'Honduras è secondo, nella regione, solo al Messico" (Istituto Nazionale per il commercio estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 2° sem.2003; in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/honduras.pdf>);

"[...] Gli Stati Uniti sono il principale partner commerciale dell'Honduras sia sotto il profilo delle esportazioni (nel 2003 hanno costituito il 50% del totale) che delle importazioni (un terzo del totale). [...] L'Italia figura al 16° posto, nella lista dei primi 20 partners commerciali dell'Honduras" (ibidem);

"[...] Vi sono importanti incentivi e facilitazioni per gli investitori esteri: esenzioni fiscali e le facilitazioni delle zone industriali di libero scambio. Provvedimenti come la Legge sulle Zone Franche (Ley de Zonas libres), la legge sulle zone di lavorazione per l'esportazione (Ley de zonas de procesamiento para exportaciones) e la legge sugli investimenti (Ley de inversión) sono state create proprio a questo scopo e prevedono interessanti concessioni, come l'esenzione dalle imposte al 100% nel caso dei dazi di importazione ed esportazione. I principali settori produttivi a cui si dedicano le maquiladoras honduregne: il tessile, gli articoli sportivi, e, più recentemente l'assemblaggio di componenti elettroniche. Il settore ha attratto in Honduras capitali dagli Stati Uniti, dalla Corea e Taiwan. Tra i principali benefici di cui godono le imprese operanti nelle zone di lavorazione per l'esportazione, ricordiamo: la possibilità di cambiare valuta senza commissioni; l'importazione libera da imposte di qualsiasi macchinario e materia prima, l'esenzione da imposte sul reddito societario, personale e sui proventi delle vendite; la possibilità di effettuare distribuzione di utili e di capitale in qualsiasi momento e senza restrizioni; l'applicazione di pratiche burocratiche semplificate per l'entrata e l'uscita di navi container; l'opportunità per molti prodotti di entrare liberamente negli USA, e altri Paesi dell'area Centro Americana e Caraibica, grazie all'iniziativa della Conca dei Carabi" (ibidem).

In **NICARAGUA**, le Zone Franche rappresentano il settore di maggior dinamismo dell'economia. Negli ultimi anni le imprese che operano in quest'ambito hanno

costituito importanti poli di sviluppo generando posti di lavoro (circa 60 mila), esportazioni (420 milioni di dollari nel 2003), divisa forte e un consistente indotto.

“[...] Le ZF hanno quale obiettivo principale la promozione degli investimenti e delle esportazioni attraverso lo stabilimento nella zona di differenti imprese che si dedicano alla produzione e all'esportazione di beni o servizi, sotto un regime fiscale e doganale speciale” (Istituto Nazionale del Commercio Estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 2^a sem. 2003; in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/nicaragua.pdf>).

La politica economica del governo nicaraguense ha sostenuto lo sviluppo delle ZF creando un clima di fiducia tra gli investitori sia stranieri che nazionali. Dal 1977 ad oggi sono state istituite 3 zone franche a gestione privata, nelle vicinanze dell'aeroporto, per un complesso di 60 imprese impiegate nel settore elettrico, della carta, del chimico e, primo fra tutti, quello tessile, in particolare quello dell'abbigliamento.

Il Regime delle ZF è regolato dalla Segreteria Tecnica della Commissione Nazionale delle Zone Franche Industriali di Esportazione. Tale Commissione è un organismo costituito da rappresentanti dei settori pubblico e privato (Ministro delle Finanze e del Credito Pubblico, Ministro dello Sviluppo, Industria e Commercio, Ministro del Lavoro, Presidente del Banco Centrale del Nicaragua, un Membro della Camera dell'Industria del Nicaragua). La legislazione del Regime delle ZF del Nicaragua si basa sul Decreto n. 46-19 (Gaceta No. 221 del 22.11.1991), sul Decreto n. 31-92 (Gaceta No. 112 del 12.6.1992) e sull'emendamento del decreto n. 31-92 (Gaceta No. 63 del 1.4.1998). I maggiori investitori sono statunitensi, taiwanesi, europei e, recentemente, anche nicaraguensi. Alle imprese sono concesse: esenzioni doganali sulle importazioni di materie prime e beni per le attività manifatturiere oltre ad esenzioni d'imposta sui profitti per 10 anni (www.users.libero.it);

“[...] è prevista l'esenzione del 100 % dell'Imposta sui Redditi (IR) generati dalle operazioni nella Zona per un periodo di quindici anni a partire dal suo funzionamento; esenzione totale dal pagamento delle imposte per l'importazione di macchinari, attrezzature, strumenti, ricambi e quanto necessario per il funzionamento della Zona; esenzione del pagamento delle imposte per la costituzione, trasformazione, fusione e riforma di società ed esenzione dell'imposta di registro; esenzione totale dal pagamento delle imposte sulla cessione di beni immobili della Zona; esenzione totale dalle imposte indirette, di vendita o di consumo; esenzione totale dalle imposte municipali; esenzione totale dalle imposte per l'esportazione sui prodotti elaborati nella ZF” (Istituto Nazionale del Commercio estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 2^a sem. 2003; in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/nicaragua.pdf>).

In **COSTA RICA**, nel 1981 vi è stata la promulgazione della legge 6695 contenente le disposizioni per la costituzione delle Zonas Francas Procesadoras de

Exportacion y Parque Industriales. Vi sono oggi 12 Zone franche, tra zone franche industriali e parchi industriali, di cui 10 a gestione privata, con 27 milioni di occupati, 234 aziende operative e circa 196 società registrate tra le quali: la Componentes Intel, Babyliss Costa Rica, Sawtek, LST Laser, Remecinc S.A. (elettronica); Baxter (farmaceutico); Manufacturera de Cartago e Wrangler (tessile); Coopesa Division Aviacion e Aluminios Nacionales (metalmecanica). Le ZF sono: il Parque Industrial Zona Franca Cartago (Gruppo Zeta); il Parque Industrial Zona Franca Montecillos, Alajula (Gruppo Zeta); il Parque Industrial Zona Franca La Valencia, Heredia (Gruppo Zeta); il Parque Industrial Zona Franca Alajuela (Gruppo Saret); il Parque Industrial Zona Franca Metropolitana S.A.; il Parque Industrial Zona Franca Bes (Gruppo Bes); il Centro de Ciencia y Tecnologia Ultrapark S.A.; il Parque Industrial Puntarenas (Gruppo Saret); il Parque Industrial Global (New Hotel Development); il Parque Industrial Las Americas; il Parque Industrial Forum e il Parque Conair S.A. Le zone franche garantiscono alle società beneficiarie una vastissima gamma d'incentivazioni fiscali perché il Governo costaricense considera il regime di Zona Franca uno strumento idoneo a generare fonte di lavoro ed occupazione per i propri cittadini ed ha tra i suoi scopi primari di favorire l'insediamento d'imprenditori stranieri. Le Zone Franche sono situate in luoghi non residenziali e dedicate all'installazione d'attività industriali per la lavorazione di prodotti destinati esclusivamente all'esportazione. Le categorie delle aziende che possono stabilirvi la propria sede sono indicate nell'art. 17 della nuova legge di ordinamento delle zone franche in Costa Rica n°7210/1991 (Ley de Zonas Francas de Costa Rica 4): imprese di trasformazione dedite alla produzione, elaborazione ed assemblaggio di prodotti destinati all'esportazione/riesportazione, imprese commerciali dedite esclusivamente all'imballaggio e alla distribuzione di merci e prodotti destinati all'esportazione/riesportazione, imprese di servizi esportatrici di servizi a persone fisiche o giuridiche domiciliate al di fuori della Costa Rica, o fornitrici di altre imprese situate in zona franca, imprese d'amministrazione che siano autorizzate a svolgere la loro attività per le zone franche, imprese o enti che operino nel campo della ricerca scientifica per il miglioramento tecnologico dell'attività industriale o agro-industriale e del commercio estero, imprese che funzionano come cantieri navali e bacini di carenaggio anche galleggianti per la costruzione, esportazione e manutenzione delle imbarcazioni. Non rientrano invece tra le aziende ammesse al regime di Zona Franca le Istituzioni bancarie, finanziarie ed assicurative, e neppure persone fisiche e giuridiche esercenti attività professionali.

Tra i benefici offerti vi sono: esenzione doganale totale dal pagamento di qualsiasi tributo e diritto consolare sull'importazione di materie prime, prodotti lavorati e/o semilavorati, componenti o parti, materiali d'imballaggio o d'imbottigliamento, esenzione da qualsiasi tributo o diritto consolare sull'importazione di macchinari, attrezzature e taluni veicoli, esenzione totale da imposte sul capitale e sugli attivi patrimoniali per un periodo di 10 anni, esenzione totale da imposte connesse alle esportazioni (escluse le imprese commerciali), esenzione dalle imposte sul reddito

d'impresa secondo l'ubicazione e tipologia di attività (in zone di maggior sviluppo, esenzione totale per un periodo di 8 anni, ridotta al 50% per i 4 anni successivi; in zone di minore sviluppo, esenzione totale per 12 anni, ridotta al 50% per i 6 anni successivi), esenzione da ogni imposta sulle rimesse all'estero e sul rimpatrio di capitali; esenzione dall'IVA (13%) e dall'imposta sul consumo per acquisti di beni e servizi, assistenza qualificata nell'ottenimento di permessi necessari onde rendere più agili le procedure bancarie, doganali ed amministrative (www.ambiter.com; www.costarica.com);

"[...] Ley de Zonas Francas de Costa Rica - Legge di ordinamento delle Zone Franche in Costa Rica n. 7210 del 2/4/91. [...] Obiettivo fondamentale dello Stato di Costa Rica è lo sviluppo socioeconomico del paese, mediante l'attrazione degli investimenti stranieri, oltre alla promozione degli investimenti nazionali e delle esportazioni. [...] Il Sistema di Zona Franca (zone per la lavorazione di materiali da esportare) è stato creato da una legge del 1981 e gestito da enti governativi fino al 1986, anno in cui si decise che lo Stato doveva rinunciare alla proprietà ed amministrazione dei parchi industriali. Da allora, gli imprenditori privati sono stati incoraggiati a stabilire parchi in tutto il territorio nazionale" (<http://www.ambasciatocostarica.org/investire-7.htm>).

"[...] Le zone franche hanno generato migliaia di posti di lavoro attraendo insediamenti industriali di livello internazionale orientati all'esportazione, il cui volume rappresenta una quota rilevante delle esportazioni "non tradizionali" del paese" (<http://www.ambiter.com/infoit02.htm>).

"[...] A causa dei persistenti problemi politico-economici di alcuni Stati latino-americani, tanti investitori si stanno trasferendo in Costa Rica, contribuendo a dare un maggior dinamismo a questa economia, dove fortissima è naturalmente la presenza statunitense. Il Costa Rica è beneficiario dell'iniziativa Bacino dei Caraibi e ciò lo rende, grazie anche all'esistenza di Zone Franche, un ponte privilegiato verso gli Stati Uniti ed il resto del mondo. Tale caratteristica è stata ultimamente potenziata dalla firma di diversi Trattati di Libero Commercio con vari Paesi americani" (e: http://www.globus.camcom.it/intranet/Aree-Temat/Fiere-e-Mi/Eventi/Costa-Rica-ambasciatore1.doc_cvt.htm).

In **EL SALVADOR** la voce principale delle esportazioni è costituita dalle esportazioni delle "maquiladoras" (sopra descritte come installazioni di impianti industriali off-shore, in regime di zona franca, ove viene effettuato l'assemblaggio e la trasformazione di beni, soprattutto tessili, destinati ai mercati esteri). In questo paese si aggiungono i settori del caffè, dello zucchero, dei gamberi, i prodotti tessili e i prodotti chimici. Le merci sono indirizzate prevalentemente verso il mercato statunitense, seguito a distanza da quello guatemalteco (11%), honduregno (8%) e dall'UE (5%).

A **CUBA**, nel giugno 1996 è stato approvato il Decreto legge n. 165 che regola l'attività delle Zone Franche e dei Parchi Industriali nella Repubblica di Cuba. La legislazione cubana definisce le Zone Franche come "grandi spazi all'interno del territorio nazionale, debitamente delimitati, senza popolazione residente, per la libera importazione di beni senza vincoli con la dogana nelle quali si realizzano attività industriali, agro-industriali, tecnologiche e di servizi, con l'applicazione di un regime speciale". Nel 1997 sono state programmate 4 zone franche commerciali ed industriali: una nei pressi di Wajay (l'aeroporto internazionale), un'altra (Ciudad Habana) a Valle de Berroa (ad est del porto dell'Avana), altre due (in via di costruzione) su ex-siti militari cioè al porto di Mariel, ad ovest della capitale, e al porto di Cienfuegos, sulla costa meridionale. Delle quattro zone la più sviluppata in quanto a infrastrutture è quella di Havana in Bond S.A. Due sono le entità cubane che gestiscono le zone: Havana in Bond S.A. nella località Berroa e Almacenes Universales S.A. che gestisce le zone site al Wajay, Mariel e Cienfuegos.

"[...] Le libere zone cubane, meglio dette zone franche, sono parte di una strategia di governo volta ad attrarre gli investimenti stranieri atti a generare lavoro, portare nuova tecnologia e ad aprire nuovi mercati. [...] Come le free trade zones dell'America Latina e del golfo dei Caraibi, le zone cubane offrono la totale esenzione dai dazi doganali e parziali esenzioni da tasse sull'azienda e sul lavoro a seconda che riguardino lavori di manifattura o servizi (per esempio servizi bancari). Le società devono esportare la maggior parte dei loro beni prodotti e servizi, sebbene il 25% del totale possa essere venduto a Cuba. Il lavoro e i costi operativi sono concorrenziali nella regione, secondo fonti governative" (Marc M.Harris, Cuban free trade zones, <http://members.tripod.com/~CubanInvesting/cubantradezones.html>).

Sono stati concessi investimenti esteri nella forma d'Impresa mista, di Contratto d'associazione economica internazionale e di Impresa a capitale totalmente straniero. È stata ammessa la libera riesportazione dei dividendi esenti da imposte addizionali. Sono presenti 403 realtà economiche con capitale straniero soprattutto nei settori minerario, d'analisi e sfruttamento petrolifero, turismo, costruzioni ed industria (leggera, alimentare e sideromeccanica). I capitali investiti provengono da più di 46 Paesi, tra cui Spagna, Italia, Francia ed Inghilterra. Per il 53% gli investimenti provengono dai Paesi Membri dell'Unione Europea.

Tuttavia, pur non essendo intervenuta alcuna nuova normativa in materia, l'Ufficio Nazionale delle Zone Franche, l'organismo nazionale di riferimento, da alcuni mesi non ha autorizzato l'immissione di nuovi operatori nelle zone franche. Inoltre, quelli già esistenti sarebbero stati convocati e invitati ad optare per regimi alternativi continuando le loro attività al di fuori delle Zone Franche. Questa decisione delle autorità cubane di abolire o riconvertire le Zone Franche, presumibilmente entro la metà del 2005, sarebbe stata dettata dal mancato sviluppo in dette Zone di veri parchi industriali produttivi, poiché la maggioranza delle società ivi ubicate

svolgono attività commerciali e di servizi (www.members.trip.com; www.istcubaitalia.it; www.cubasi.blueocean.com; http://sedi.esteri.it/avana/italiano%5Ci_comerc.htm).

La **REPUBBLICA DOMINICANA** ha avviato lo Sviluppo delle Zone Franche nel 1969 ed è classificata oggi al quarto posto mondiale per stanziamenti in Zone Franche Industriali. Il settore è disciplinato attualmente dalla Legge n°8 del 1990 e la politica seguita dal Governo Dominicano in materia è orientata a favorire gli stanziamenti in zone geografiche ben determinate (zone franche) di imprese che supportino lo sviluppo del Paese e che destinino la loro produzione di beni e servizi, al mercato estero. A partire dalla legge che, per la prima volta, nel 1990 approvava sul territorio l'istituzione di Export Processing Zones, sono state istituite, sinora, 44 zone franche, tra Depositi franchi, Punti Franchi, Aree economiche produttive e le odierne e più evolute 26 Zone Economiche Speciali (di cui 24 a gestione pubblica e 2 a gestione mista) che per estensione occupano il quarto posto al mondo, con circa 500 imprese al loro interno. Il capitale investito è per circa la metà d'origine statunitense e canadese, per una cospicua quota è d'origine coreana e in minor misura, italiano. Gli investimenti provenienti dall'UE ed in particolare dall'Italia sono però destinati ad aumentare (www.italia-santodomingo.com). Le imprese danno occupazione a 195 mila persone e realizzano un'esportazione totale pari a 4,1 miliardi di US\$, mentre l'esportazione al netto delle importazioni è pari a 1,4 miliardi di US\$. Il settore delle confezioni rappresenta il 60% delle attività manifatturiere, seguito da calzature, gioielleria, abbigliamento, pellame, elettronica e manifattura del tabacco.

"[...] le zone franche producono nella Repubblica Dominicana l'80% dei beni e Servizi che annualmente vengono destinati all'esportazione" (<http://62.149.225.246:8008/ambasciatadominicana/investimenti.htm>).

"[...] L'importanza delle zone franche è andata crescendo nel tempo sino ad assumere un ruolo strategico: oggi costituiscono la seconda fonte delle entrate valutarie dopo il turismo, ed una delle principali fonti di occupazione. I principali vantaggi della Repubblica Dominicana sono dati oltre che dalle condizioni di accesso preferenziale, dall'abbondanza di manodopera qualificata, flessibile, con buona capacità di adattamento alle innovazioni tecnologiche" (www.dominicandream.it/DD/guidaalviaggio/affari/investmentieaffari.htm).

Alle aziende è concesso di vendere nel Paese tutto ciò che producono, pagando le corrispondenti tasse d'importazione, purchè i beni non siano già prodotti nel Paese al di fuori delle zone franche. Inoltre, le merci devono essere prodotte con almeno il 15% di componenti prodotti localmente. I principali vantaggi concessi alle aziende che investono nelle zone franche sono: esonero totale delle tasse d'importazione se il bene è destinato all'esportazione all'estero; regolamenti semplificati per tasse doganali, incentivi ed esenzioni fiscali; esonero tasse sugli utili

delle compagnie, su costruzioni, ipoteche, registro e trasferimento di immobili, per un periodo di 15 anni (www.dominicandream.it; S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 157; www.mclink.it; www.ice.it; www.italinfiera.it/italdom/freez.asp).

In **VENEZUELA**, si contano 4 zone franche: la ZF Paraguana, piccola zona con pochi utilizzatori, istituita nel 1973; il Puerto Libre ZF Isla de Margarita, territorio franco in funzione dal 1975 ed usato per produzioni connesse ai settori delle confezioni, delle bevande alcoliche e alimenti (specialmente cioccolato); il Merida Science & Techn. Park, che prevede attività connesse al settore culturale, oltre che scientifico e tecnologico; e la ZF Santa Elena de Uairen, costituita nel maggio 1999 (S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 178).

A **PANAMA**, la sola ZF di Colon è collocata nei pressi del terminale atlantico del Canale ed è una zona delle più ampie al mondo. I maggiori esportatori sono: Hong Kong, Giappone, Stati Uniti, Corea del sud mentre i maggiori importatori sono la Colombia, l'Ecuador, il Venezuela, il Cile ed il Guatemala e recentemente, anche lo stesso mercato interno panamense (www.transnationale.org; S. Finardi, E. Moroni, 2001, pag. 165);

In **COLOMBIA**, dall'istituzione nel 1965 della prima zona franca industriale ad oggi, si contano ben 14 zone franche di cui 5 con lo statuto di Export Processing Zone, 5 con quello di sola Zona Franca commerciale. Gli incentivi generalmente previsti: esenzioni doganali su tutte le importazioni, esenzioni da controlli valutari (apertura di conti in valuta estera), facilitazioni per la concessione di finanziamenti, esoneri fiscali (esenzione dalla imposta sulle costruzioni e dalle imposte sui redditi realizzati dalla vendita delle merci prodotte in zona franca).

In **ECUADOR**, sono state istituite 5 zone franche secondo la Ley de Zonas Francas. Per il principio di extraterritorialità, è oggi permessa l'entrata di merci esenti da imposte doganali ma sono in atto incontri e consultazioni con operatori commerciali ed imprenditori per una riforma della normativa che regola il settore. Attualmente sono in esercizio le seguenti zone franche: la Zona Industriale di Esmeraldas (Zofree); la Zona Commerciale e Industriale in Montecristi, Provincia di Manabi (Zoframa); la Zona di Manta; la Zona Franca Metropolitana, Metrozona in Yaruqui; e la Zona Franca di Cuenca (ZFC). Nel marzo 1999 è stato istituito il Consejo Nacional de Zonas Francas (CONAZOFRA), responsabile della gestione delle attività in tali zone. Le attività autorizzate sono molteplici, tra queste: produzione, imbottigliamento, assemblaggio, raffinazione. È possibile importare in via temporanea materie prime, macchinari e attrezzature necessarie per le attività autorizzate ed esportare prodotti finiti o semi-finiti. L'investitore straniero può operare nella Zona Franca costituendo una società o semplicemente istituendo una filiale, nominandovi un legale rappresentante. La società così costituita gode delle

agevolazioni di legge per un periodo di vent'anni rinnovabili. Gli utili conseguiti e i capitali investiti possono essere rimpatriati in piena esenzione d'imposta. I principali investitori sono gli Stati Uniti, seguiti dall'Europa, dall'Associazione Latino americana d'Integrazione (ALADI)¹, dalla Comunità Andina e dall'Asia. Primo mercato nell'area dell'UE è stata l'Italia, seguita dalla Germania e dall'Olanda (Istituto Nazionale per il commercio estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 1° sem.2004; in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/ecuador.pdf>).

In **PERÙ**, con la sottoscrizione dell'accordo di promozione e protezione reciproca degli investimenti, 8 zone franche industriali e commerciali sono state istituite a Tacma, Ilo, Mollendo, Tumbes, Trujillo, Paita, Chimbote e Pisco. I principali partner commerciali sono: USA, Colombia, Giappone, Brasile, Venezuela, Cina, Svizzera e Germania. Recentissime statistiche realizzate da enti peruviani preposti al controllo dei flussi commerciali e alla promozione degli investimenti stranieri, rivelano che i principali prodotti importati dalle zone franche sono oli crudi di petrolio (6,1% sul totale delle importazioni), gasolio-diesel (3,1%), apparecchiature di radiotelegrafia e radiotelegrafia (2,5%), grano duro, escluso per semina, (2,5%) e autoveicoli 1.500-3.000cc. (1,6%); mentre le esportazioni sono costituite da farina di pesce (15,28%), rame e sezioni di catodi raffinati (11,65%), prodotti in oro e metalli minori (7,41%), zinco e caffè (entrambi al 5,89%) (www.clubestero.cnafe.it/per%3%b9htm).

In **BOLIVIA**, con il Decreto Supremo 22410 intitolato "Regime delle zone franche industriali, commerciali e terminali di deposito, importazione temporanea", e i successivi DS 22526, 23333, 23565 E 25947, lo Stato ha creato Zone Franche Commerciali e Industriali al fine di permettere l'importazione di beni e prodotti per la lavorazione e la successiva riesportazione con incremento del valore aggiunto e incorporazione di prodotti nazionali. Attualmente in Bolivia esistono Zone Franche nelle città di: Cobija, Cochabamba (ZF Industriale e ZF Commerciale), Desaguadero (ZF Commerciale - ZOFRADESA), Guayaramerin, La Paz (ZF Commerciale e ZF Industriale - GIT), Oruro (ZF Commerciale - ZOFRAOR), Porto Aguirre (ZF Commerciale), Puerto Suarez (ZF Commerciale - ZOFRAMAQ), San Matias, Santa Cruz (due ZF Commerciali - GIT e WINNER), Villazon (ZF Commerciale) e Yacuiba (ZF Commerciale). Le aree autorizzate per il funzionamento delle Zone Franche sono sottoposte al principio della segregazione doganale e godono del 100% di esenzione dai dazi doganali, dall'IVA sia sulle merci importate che sulle transazioni effettuate dentro la ZF, dall'imposta sulla proprietà di beni immobili e veicoli motorizzati nonché della libera disponibilità di divise (Istituto nazionale per il

¹ Organismo intergovernativo con sede a Montevideo, basato sul Trattato di Montevideo del 12 agosto 1980. Raggruppa 12 paesi: Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Cuba, Ecuador, Messico, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela, avendo come obiettivo finale l'instaurazione di un mercato comune.

Commercio Estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, 2° sem. 2004; in <http://www.ice.gov.it/rapporti/pdf/bolivia.pdf>).

In **BRASILE**, nel 1999 sono state istituite 18 Zonas de Processamento de Exportação (EPZ), alcune delle quali site a Rio Grande, Araguaiana, Teófilo Otoni ed Imbituda dove vige l'obbligo di esportare il 90% delle merci prodotte. Nella zona franca di Manaus, creata nel 1967 per iniziativa del decreto 96759 che ha fornito il quadro legislativo per la formazione di nuove zone franche industriali, operano oggi 190 imprese con circa 50.000 posti di lavoro per lo più femminile, in settori quali orologeria, apparecchi elettrici ed elettronici, ottica e motociclette (G. Vimercati, 1986, pag. 44).

In **URUGUAY**, sono state istituite 8 zone associate variamente ad attività commerciali e/o industriali: la *Zona America* (ex-zona Franca de Montevideo), privata, è ubicata a 18 Km dal porto di Montevideo, vicino all'Aeroporto Internazionale di Carrasco. È la più importante zona franca in Uruguay e la prima autorizzata dal Governo uruguayano nel febbraio 1990. Offre moderni servizi con ampi depositi ed avanzata tecnologia per le telecomunicazioni e si propone come piattaforma di affari per tutti i Paesi sudamericani; la *Zona Franca Florida s.a.*, si trova a 95 km da Montevideo. Un numero rilevante d'impresе (circa 400) opera in questa zona franca. Tra queste, molte italiane; la *Zona Franca Colonia* è statale ed amministrata da privati, permette un accesso rapido ed economico al mercato argentino, ha 280 utenti diretti ed indiretti, si trova a 700 mts dal porto di Colonia; la *Zona Franca Libertad*, si trova a 49 km da Montevideo; la *Z.F. Colonia Suiza s.a.*, si trova a 130 km dal porto di Montevideo e 70 km dal porto di Colonia; la *Z.F. Nueva Palmira*, zona franca statale, è amministrata direttamente dallo Stato uruguayano, si trova vicino al porto di Nueva Palmira, prossimo alla foce del Río Uruguay, idrovia che viene dal territorio brasiliano ed è situata a pochi chilometri della costa argentina, dispone di una superficie di 100 ettari; la *Z.F. Rio Negro*, molto vicina alla frontiera con l'Argentina, nei pressi del ponte internazionale Gral. San Martín e del porto di Fray Bentos che ha terminali portuali privati in costruzione e la *ZF Rivera s.a.* che si trova nella città di Rivera, al confine con il Brasile, ed è controllata attualmente dai competenti organismi governativi.

L'attività delle Zone Franche è regolata dalla legge 15921 del 1987 e prevede notevoli esenzioni doganali e fiscali insieme a vari benefici addizionali, con l'obiettivo di promuovere gli investimenti, stimolare le esportazioni ed incrementare l'utilizzo di manodopera nazionale uruguayana. Le esenzioni fiscali riguardano tutte le imposte nazionali e comprendono l'imposta dell'industria e commercio oltre all'imposta sul patrimonio; tra i benefici addizionali, figurano l'astensione dal pagamento dell'Iva per i servizi industriali realizzati nel territorio uruguayano, il pagamento dei soli servizi portuali ricevuti, tariffe promozionali per i servizi pubblici, libera circolazione delle diverse monete, emissione di certificati di deposito e warrant. L'utente della zona franca può assumere fino al 25% personale straniero per il quale non sono obbligatori i contributi sociali. Sono concessi tutti i tipi d'attività commerciale,

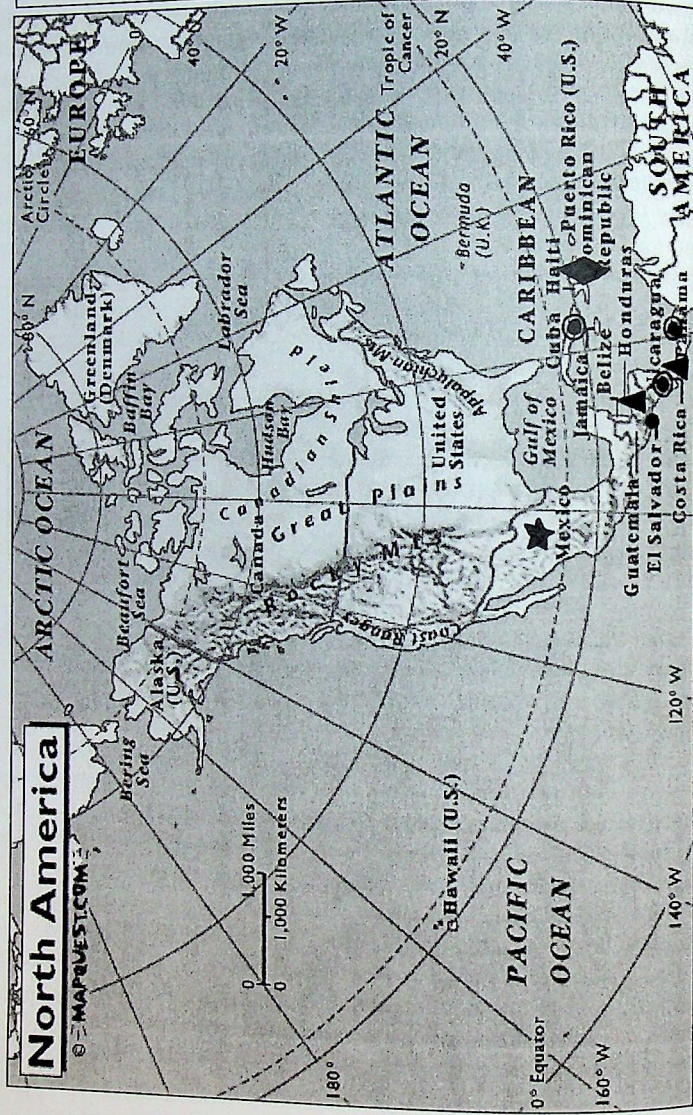
industriale e di servizio. Le più comuni sono: magazzinaggio, deposito, frazionamento, cambio di contenitori, modifica di marchi ed etichettatura, commercializzazione, assemblaggio, miscelazione, lavorazione di materie prime o merci, modifica di prodotti originali, prestazione di servizi. Le imprese che vogliono avvalersi dei benefici previsti nelle zone franche possono essere società anonime (s.a.), società a responsabilità limitata (s.r.l.), succursali di persona giuridica residente all'estero, e inoltre, le società costituite possono avere come azionisti o soci, persone fisiche o giuridiche nazionali o straniere (www.economy.com; www.adivadesign.it; www.imakenews.com; www.oerogroup.com).

In **CILE**, nel 1975 sono state create le 2 zone franche di Inique e di Punta Arenas, tuttora operanti, ad indirizzo industriale ma la loro funzione principale è in realtà il deposito, stoccaggio ed etichettamento delle merci. Si tratta di zone franche dotate di soddisfacenti infrastrutture sia relativamente ai trasporti sia per il magazzinaggio delle merci. La maggioranza degli investimenti di tipo commerciale è divisa tra 243 società che hanno in proprietà i magazzini e 117 che ne fanno solo uso. Nelle zone franche in Cile è possibile operare in regime di notevole agevolazione sia dal punto di vista fiscale che dal punto di vista logistico e organizzativo. Sono concesse esenzioni dalle imposte su vendite e servizi così come possibilità di ammodernamenti accelerati, rimborso delle tasse sul valore aggiunto pagato sulle esportazioni, esenzione dal pagamento dell'imposta sul reddito, diminuzione del 50% dell'imposta fondiaria, esenzione doganale sui beni introdotti per essere utilizzati nell'attività d'impresa autorizzata. I prodotti da fabbricare in zona franca devono essere destinati all'esportazione. (<http://www.diritto-internazionale.com/guide/cile.html>).

In **ARGENTINA**, non esistevano Zone Franche operative fino al 1994. Esisteva tuttavia una normativa dei primi del novecento che istituiva le zone franche di La Plata nella provincia di Buenos Aires e di Villa Constitucion nella provincia di Santa Fe, ma queste non sono mai diventate operative. Ad iniziare dal 1991 si è cercata una coerente disciplina in materia di zone franche, e solo nel maggio 1994 è stata approvata una nuova legislazione a favore delle zone franche in tutte le 23 province presenti del paese, nonché nei principali porti commerciali. Con l'approvazione della legge 24/331/1994 entravano in vigore precise disposizioni legislative che permettevano a ciascuna delle 22 province ed al distretto federale di varare zone di libero scambio. Pertanto, furono istituite le prime Export Processing Zones di promozione industriale in aree non pienamente sviluppate al fine di acquisire investimenti esteri offrendo alle imprese straniere la possibilità di entrare a condizioni vantaggiose nei mercati del Mercosur, Cile e Bolivia. Un regime speciale disciplina le industrie installate nella Zona della Terra del Fuoco: sono esenti da dazio le importazioni di beni di investimento e beni intermedi non prodotti in Argentina; tutta la produzione realizzata nelle zone deve essere esportata anche se, di recente,

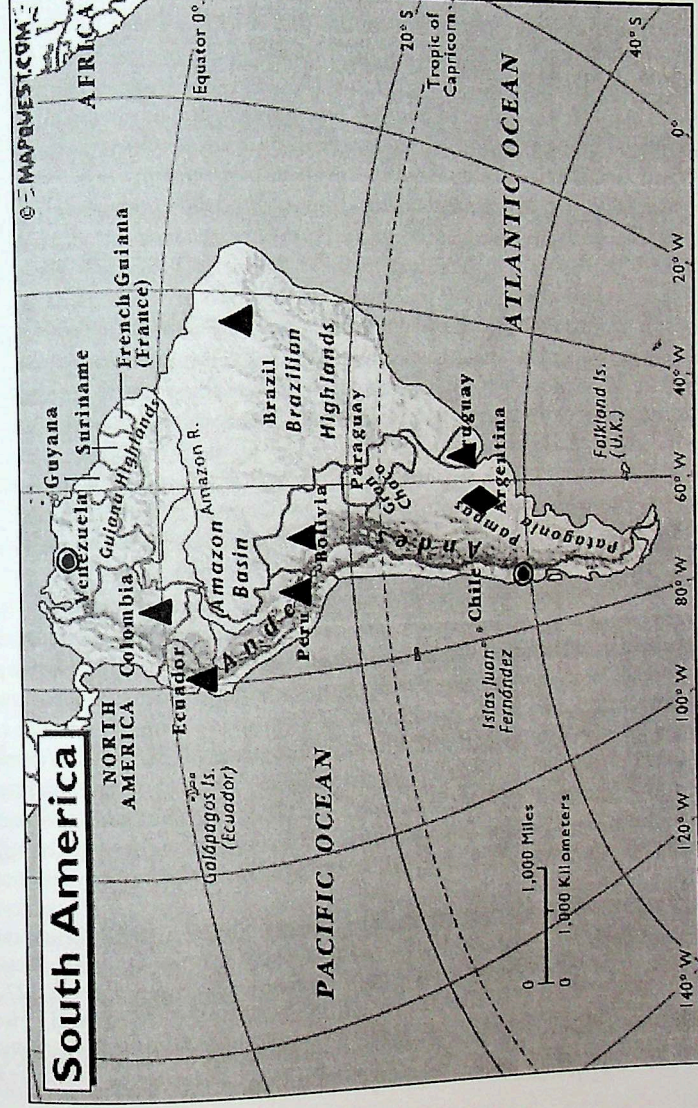
si è prospettata la possibilità di introdurre nel territorio doganale parte di questa. La principale zona franca del Paese, inaugurata nel 1997 su un'area di 70 ettari, è quella di *La Plata*. Tale zona, situata a 60 km dal porto di Buenos Aires e a 80 Km dall'aeroporto internazionale di Ezeiza, con agevoli accessi ferro-stradali, conta su una banchina portuale ed un considerevole complesso di servizi e di magazzini; produce soprattutto nel campo dei macchinari, della strumentazione tecnica, auto, prodotti elettronici, tessili, giocattoli per un considerevole numero di medie e piccole imprese così come per grandi multinazionali. Altre due zone franche attive sono Justo Daract, nella provincia di San Luis, e Lujan de Cuyo, nella provincia di Mendoza. I maggiori investitori sono Stati Uniti, Francia, Italia, Spagna, Cina, Olanda, Pakistan, Germania, Brasile, Gran Bretagna, India, Giappone, Ecuador e Cile (<http://www.ccibaires.com.ar/italiano/Allegati/Notizie%20per%20l'operatore.htm>).

Zone Franche in Nord America



Messico 107
Cuba 4
Rep. Dom. 44
Honduras 14
El Salvador ()
Nicaragua 3
Costa Rica 12
Panama 1

Zone Franche in Sud America



Venezuela 4
Colombia 14
Ecuador 5
Perù 8
Bolivia 12
Brasile 18
Uruguay 8
Argentina 23
Cile 2

5.3 ASIA

5.3.1 CINA

Per un'accelerazione dello sviluppo economico, a partire dal 1978 la Cina ha applicato una politica di riforma. Dal 1980 fino al 1984 il Paese ha costruito 4 zone economiche speciali: Shenzhen, Zhuhai e Shantou nella provincia del Guangdong, e Xiamen nella provincia del Fujian; nel 1984 ha istituito come franche 14 zone/città costiere, fra cui Dalian e Shanghai. Successivamente, ha aperto altre zone sulle sponde del fiume Azzurro, ed altre interne; ha reso provincia l'isola di Hainan costruendovi la maggiore zona economica speciale del paese.

Nel 1990, con l'apertura da parte del governo della nuova zona di Pudong, a Shanghai, e di un gruppo di città lungo il Fiume Azzurro, si è formata la cintura del Fiume Azzurro capeggiata da Pudong (www.albeforum.net/le_zone_economiche_speciali_e_le.htm). Lo sviluppo economico della Cina e la capacità di attrazione di investimenti esteri sono fortemente concentrati sul piano geografico. Nelle zone del delta del fiume Azzurro (ad est nel Paese), del delta del Fiume delle Perle (a sud) e della cintura economica prossima al mare di Bohai (a nord), sono concentrate 14 fra province, regioni autonome e municipalità, che producono complessivamente un PIL pari al 60% di quello nazionale e che attraggono oltre il 70% dei capitali esteri che affluiscono nel Paese (<http://www.animp.it/downloads/cina/16>).

Al 1992, la Cina aveva aperto 13 città di confine e vari capoluoghi provinciali dell'interno.

Nel 1998 anche l'isola di Hainan, ormai nota zona franca, ha ottenuto lo statuto di zona economica speciale al fine di promuovere lo sviluppo dei settori manifatturieri e l'avvio, assieme ad investitori stranieri, di nuove produzioni nell'industria pesante.

In Cina vi sono attualmente le seguenti tipologie di aree economiche speciali, autorizzate dal Consiglio di Stato: 5 Zone economiche speciali, 28 Zone di sviluppo economico e tecnico, 52 Parchi di sviluppo per progetti ad alto contenuto tecnologico, 15 Zone Franche (<http://www.animp.it/downloads/cina/16>) e tra le più importanti sono Waigaoqiao (Shanghai), Tianjin, Dalian, Shatoujiao (Shenzhen), Futian (Shenzhen), Yantiangang (Shenzhen), Guangzhou, Zhuhai, Zhangjiagang, Haikou, Ningbo, Fuzhou, Xiangyu (Xiamen) e Shantou:

"[...] La zona economica speciale di Shenzhen si trova a nord della foce del Fiume delle Perle, nella provincia del Guangdong, e confina a sud con Kowloon di Hongkong attraverso il Fiume Shenzhen, con una superficie di 327,5 kmq. Shenzhen si appoggia a nord al delta del Fiume delle Perle ed a sud a Hongkong e Macao, quindi vanta un'ottima posizione geografica. I principali settori industriali di Shenzhen sono quelli elettronico, dei macchinari e chimico, con molte imprese

in joint-venture. [...] La zona economica speciale di Zhuhai si trova ad ovest della foce del Fiume delle Perle, ha una superficie di 121 kmq e confina con Macao. La città ha una struttura piuttosto particolare. [...] La zona economica speciale di Shantou è suddivisa in due parti, una parte si trova nel sobborgo orientale della città, su una superficie di 22,6 kmq; l'altra si trova nella Penisola Guang'ao, alla periferia sud-orientale della città.

"[...] La zona economica speciale di Xiamen include le isole di Xiamen e Gulangyu, con una superficie di 131 kmq. [...] La zona economica speciale dell'isola di Hainan comprende l'intera isola, con una superficie di 34 mila kmq, costituendo la maggiore zona economica speciale della Cina. I principali settori industriali di Shenzhen sono quelli elettronico, dei macchinari e chimico, con molte imprese in joint-venture" (www.albeforum.net/le_zone_economiche_speciali_e_le.htm; www.dirittointernazionale.com/guide/cina.html).

5.3.2 SUD-EST ASIATICO

Nella **COREA DEL SUD**, sono state istituite 7 aree per lo sviluppo industriale e 14 aree di incentivazione all'insediamento industriale, particolarmente destinate, queste ultime, ad imprese che operino attraverso Joint ventures, a produzioni con alta tecnologia e con impiego rilevante di manodopera, per investimenti a partire da 100.000 \$ statunitensi.

Nel **PAKISTAN**, è presente 1 zona franca di sola esportazione delle merci, meglio nota come Karachi Export Processing Zone, in cui operano circa 43 realtà per un totale di investimenti pari a 271 milioni di dollari in valuta statunitense. I maggiori investitori sono Hong Kong, Arabia Saudita, U.S.A. ed Inghilterra. È concessa un'esenzione fiscale di cinque anni sugli utili, delle tasse federali, provinciali e locali, dei dazi d'importazione per i macchinari e per i materiali necessari alle lavorazioni.

Nello **SRI LANKA**, l'economia del Paese conta su 6 Export Processing Zones e 1 Industrial Zone, rispettivamente a Katunayake (a 30 Km dal porto di Colombo ed a 25 Km dall'aeroporto internazionale) a Biyagama, Koggala, Malfatte, Mirigama, Pallekelle, ed a Seethavaka dove sono preferite, sebbene non esclusivamente, produzioni ad alta tecnologia ed imprese che procurino un rilevante impiego di manodopera. Gli investimenti esteri riguardano: alimentari e tabacco, tessuti, calzature, legno, carta, prodotti chimici, gomma, minerali non metallici, prodotti in metallo, mezzi di trasporto, prodotti elettrici, assemblaggio microprocessori, gioielleria, accessori per la pesca ed imbarcazioni.

In **VIETNAM**, nel 1990 il governo ha emanato un decreto che autorizzava la costituzione di Export Processing Zones come zone industriali specializzate nella

produzione di beni destinati esclusivamente all'esportazione e servizi inerenti a tali produzioni. Esse sono geograficamente ben delimitate e la loro istituzione deve essere autorizzata dal Governo. Le imprese che operano in queste zone sono esentate dal pagamento delle tariffe d'importazione per ciò che attiene ai beni strumentali all'attività aziendale; tuttavia è previsto l'obbligo d'esportazione di almeno l'80% dei beni prodotti, pena il decadimento dei benefici. Le zone (EPZ) attualmente esistenti sono 2 a HO Chi Minh City, 1 ad Hanoi, 1 a Haiphong, 1 a Danang ed una a Can Tho (www.diritto-internazionale.com/guide/vietnam.html; www.centrospedizionieri.it/guide/vietnam.html).

In **MALAYSIA**, si trovano 7 zone franche industriali che, dislocate in diverse regioni tra cui Bayan Lepas, MMelaka e Prai, accolgono attività d'industria pesante, attività orientate all'export ed al trattamento di prodotti dell'agricoltura locale. L'originario progetto di creazione di zone franche fu pensato come parte di una politica complessiva di passaggio da un'economia chiusa ad una decisamente aperta verso l'esterno e ciò rappresentò il primo passo verso una maggiore integrazione con l'economia mondiale. Gli incentivi offerti attualmente riguardano: l'esenzione dall'imposta sul reddito, l'esenzione, da 1 a 5 anni, dell'imposta sugli scambi, incentivi sulle esportazioni per il primo anno, rimborso di tutte le spese sostenute per la promozione delle attività all'estero, la restituzione dei dazi doganali pagati all'estero.

In **INDONESIA**, per favorire le esportazioni non petrolifere ed accelerare il processo di sviluppo economico, il governo ha potenziato considerevolmente il sistema dei depositi doganali e delle zone franche. I principali depositi doganali si trovano nel porto di Tanjung Priok, a Giacarta Kota e Cakung. Le merci introdotte in deposito sono esenti dal pagamento dei dazi e dell'IVA. La principale zona franca situata nell'isola di Batam, è stata istituita in un'area industriale in cui il governo cerca di attirare manifatture ad intenso impiego di manodopera, imprese del settore petrolifero e compagnie di navigazione (Centro spedizioni Doganali, 5 luglio 2005; in www.diritto-internazionale.com/guide/indonesia.html).

A **TAIWAN**, 3 Export Processing Zones (EPZs) sono state istituite per incoraggiare gli investimenti e per incentivare l'esportazione di beni e servizi: Nantze (1970), Taichung (1971), Kaohsiung (1996). Tutti i beni importati dalle società che operano nelle EPZs, per il proprio uso, sono esenti da dazi doganali. I prodotti dell'industria manifatturiera nelle EPZs sono normalmente destinati all'esportazione. (Taiwan Commercial Guide published by the U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of state, 2003; in www.washingtonstate.org.tw/English/taiwan-trade-economy/trade-regulations-customs).

In un paese ad economia povera come il **BANGLADESH** si contano 6 Export Processing zones nei distretti di Dhaka, la capitale, (EPZ-DAK 1993), Chittagong (EPZ-CTG 1983), Comilla (EPZ-COM 2002), Mongla (EPZ-MON 2001), Ishwardi (EPZ-ISD) e Nilphamari (EPZ-UTR 2002).

"[...] I relai alimentano un'esplosione di piccole aziende di abbigliamento sparse in tutta la periferia e fin dentro Dhaka. La materia prima (il cotone) è importata, ma la manodopera costa poco ed il settore è in espansione: [...] l'insieme del settore, con la maglieria, la juta grezza e lavorata fanno i due terzi dell'export. Il tessile e abbigliamento è anche un settore a prevalenza femminile: su circa 6,5 milioni di addetti, 4 milioni e mezzo sono donne, ma le cifre sono incerte, poiché molte aziendine private sconfinano nell'informale e sfuggono ai conteggi" (www.anarcotico.net/modules.php?op=modlo&ad&name=News&fil&sid=3443e=article).

La creazione di zone franche in Bangladesh, a partire dal "BEPZA ACT" (Bangladesh Export Processing Zones Authority) del 1980 (ACT No. XXXVI del 26 Dicembre 1980, modificato nel Dicembre 1994), si propone di stimolare il rapido sviluppo economico del Paese promuovendo ed incentivando gli investimenti stranieri e locali, promuovendo le esportazioni e la loro diversificazione nonché la creazione di occupazione e il trasferimento di tecnologie.

MD. Kamal Akhtar (2004)², general manager della Dhaka EPZ, fornisce queste informazioni, al giugno 2004 (MD. Kamal Akhtar, 2004): 138.961 occupati nella EPZ di Dhaka per un totale di 54.195 uomini e 84.766 donne; capi d'abbigliamento, cappelli, tende, borse, biciclette sportive, maglioni, obiettivi, mazze da golf, componenti per cellulari, componenti di automobili, prodotti e scarpe in pelle, asciugamani da bagno, blazer e completi d'abbigliamento femminile sono i prodotti maggiormente fabbricati; 72 aziende in piena attività di cui 21 S.Koreane, 16 locali, 6 di Hong Kong, 5 Inglesi, 4 Giapponesi, 4 Tedesche, 3 di Taiwan, 2 Cinesi, 2 Statunitensi, 2 di Netherlands, 1 per ciascun paese di Singapore, Panama, Sweden, Italia, Belgio, Malesia e Svizzera.

Tra i principali incentivi fiscali si annoverano: sospensione delle tasse per 10 anni e, successivamente, riduzioni per altri 5 anni; nessuna tassa per importazioni ed esportazioni; esonero dal pagamento della doppia tassazione; astensione dal pagamento delle tasse sui dividendi.

Tra i principali incentivi non fiscali: una manodopera a basso costo (la retribuzione varia dai 13 ai 30 euro mensili); nessun limite agli investimenti stranieri; totale rimpatrio del capitale e dei dividendi; possibilità di usufruire di valuta estera (Bangladesh Export Processing Zones Authority, (BEPZA) Information for investors, marzo 2003; <http://www.italiasociale.org/AlzoZero/az020406-1.html>).

² Informazioni tratte da materiali avuti per gentile concessione da MD. Kamal Akhtar, general manager della EPZ Dhaka, nell'agosto 2004, a Ganakbari Savar presso la Dhaka Export Processing Zone (EPZ-DAK) (*What is EPZ? Presentation* by MD. Kamal Akhtar, 2004).

L'**INDIA** ha avviato dal 1991 una politica di liberalizzazione degli scambi, liberalizzazione degli investimenti, sia interni che esteri, promozione di interventi in aree strategiche per l'economia indiana. La legislazione indiana prevede tre tipologie di settori per l'investimento diretto: 35 settori ad alta priorità per l'investimento (tra cui quello energetico, le telecomunicazioni, l'agroalimentare, i componenti elettrici ed il software, la chimica, i macchinari industriali ed i trasporti); 6 settori riservati allo stato (tra cui quello delle armi, munizioni, equipaggiamento militare, aerei e navi da combattimento, energia atomica, carbone e lignite, oli minerali, trasporto ferroviario); 15 settori riservati alle piccole imprese (tra cui l'agroalimentare, il tessile, la lavorazione del legno, carta, pelle, gomma e plastica).

Attualmente in India esistono 7 zone franche create per la promozione delle esportazioni e per creare opportunità d'investimento. Queste le loro denominazioni: Kandla (Gujarat) ovvero la "Kandla Free Trade Zone- KAFTZ"; Santa Cruz (Mumbai), ovvero "Santa Cruz Electronic Export Processing Zone-SEEPZ"; Falta (West Bengal), "Falta Export Processing Zone-FEPZ"; Madras (Tamil Nadu), "Madras Export Processing Zone-MEPZ"; Noida (Uttar Pradesh), "Noida Export Processing Zone-NEPZ"; Cochin (Kerala), "Cochin Export Processing Zone-CEPZ" e Vishakhapatman (Andhra Pradesh), ovvero la "Vishakhapatnam Export Processing Zone-VEPZ".

Si tratta di zone separate dall'area tariffaria interna, libere da dazi ed internazionalmente competitive per produzioni destinate all'esportazione a basso costo. Si caratterizzano per gli elevati standard nei servizi offerti agli imprenditori, adeguate infrastrutture ed attrezzature (capannoni industriali, strade, energia, fornitura e smaltimento d'acqua, sdoganamento merci). A parte SEEPZ che è dedicata allo sviluppo dell'esportazione di prodotti elettronici, gemme e gioielleria, tutte le altre EPZ sono zone multi-product.

La costituzione delle zone franche è permessa sia a società locali sia straniere. Le agevolazioni previste per le aziende insediate nelle zone sono: possibilità di partecipazione straniera fino al 100%, possibilità di rimpatrio dei profitti proporzionalmente al capitale investito ed ai profitti realizzati, libera importazione di capitale immobilizzato, materie prime e componenti, esenzione da imposte centrali e riduzione su imposte locali, esenzione fiscale per i primi 10 anni.

Per favorire le esportazioni delle attività manifatturiere e commerciali sono state create anche delle Zone Economiche Speciali, considerate pure esse al di fuori del territorio doganale del paese, nelle quali le unità produttive oltre a non essere soggette a tasse sul valore aggiunto, non sono neppure obbligate ad esportare nè vincolate al rispetto di norme sugli scarti di materie prime (www.diritto-internazionale.com/guide/india.html).

Stati Uniti, Germania, Giappone, Gran Bretagna, Arabia Saudita, Belgio e alcuni paesi del Commonwealth britannico sono i principali partner-investitori commerciali (AICAI, Assistenza Imprese Artigiane Commerciali ed Industriali - Azienda speciale

della Camera di commercio di Bari/Sportello per l'internazionalizzazione; in www.aicai.it/italiano/FInfopaesi.asp?IDNat=3).

IN **IRAN** il progetto delle Free Trade Zones (FTZ) risale al 1993 (articolo 19 della legge riguardante il Primo Piano Quinquennale di Sviluppo Economico) quando è stata prevista anche la vendita dei bonds delle aziende pubbliche. (www.netiran.com/Htdocs/Clippings/FEconomy/020129XXFE01.html).

Sono state individuate 3 aree: Chabahar (una città portuale al confine con il Pakistan), Kish (Isola del Golfo Persico) e Qeshm (Isola nello stretto di Hormoz). Lo scopo era di attrarre investitori locali e stranieri, promuovere le esportazioni, assicurare l'accesso a tecnologie d'avanguardia, creare opportunità di lavoro per manodopera specializzata e agire come centri per la riesportazione verso i paesi dell'Asia Centrale.

Oggi le zone franche iraniane operano sotto la supervisione dello High Council of Free Trade & Industrial Zone che è presieduto dal Presidente della Repubblica Islamica dell'Iran e comprende, tra gli altri, 11 ministri ed il Governatore della Banca Centrale. Tale Consiglio ha reso indipendenti dal Governo le Amministrazioni delle Zone Franche e così le Free Zone Organizations sono state esentate da molte leggi fiscali e monetarie attualmente vigenti nel Paese ed operano come società indipendenti.

Inizialmente, le Zone Franche erano dotate di scarse infrastrutture e ciò influì sul debole sviluppo dei primi anni. Tuttavia, attraverso la vendita ed il leasing dei terreni come pure attraverso i profitti derivanti dalle migliaia di visitatori, le Autorità sono riuscite a finanziare i progetti per la realizzazione delle infrastrutture (il Secondo Piano di sviluppo Quinquennale, 1995-1999, sottolineava la necessità di migliorare le infrastrutture del Paese, in particolare le comunicazioni, di potenziare il settore privato con la promulgazione di leggi che favorissero la nascita di industrie private e ne garantissero la stabilità).

Recentemente, il Governo ha realizzato un ulteriore passo per attrarre investitori esteri nelle zone franche approvando una legge che dà garanzia contro il rischio di nazionalizzazione ed espropriazione degli investimenti stranieri nelle zone franche (il Terzo Piano di Sviluppo Quinquennale, 2000/2001-2004/2005, consiste in una serie di articoli, politiche e linee guida inerenti a 26 aree settoriali ed infrasettoriali ed offre un quadro generale per la risoluzione dei problemi e delle difficoltà economiche. Tra gli elementi più innovativi: l'approvazione della "Legge sulla Promozione e la protezione degli Investimenti Esteri", 25 Maggio 2002, dall'Expediency Council).

Attualmente le Zone Franche offrono interessanti opportunità per investitori stranieri. Questi possono detenere fino al 100% delle azioni di una società operante nella Zona Franca; sono garantiti investimenti stranieri diretti, e anche investimenti sotto forma di joint ventures.

Il quadro delle garanzie è definito dalla sopra citata Legge sulla Promozione e la protezione degli Investimenti Esteri del 25 maggio 2002. Pur contemplando alcuni limiti per gli investitori esteri, tale legge rappresenta un'importante opportunità per lo sviluppo economico e sociale dell'Iran. Con questo atto, si dà una definizione più ampia di capitale estero, che comprende fondi liquidi, macchinari, attrezzi e ricambi, diritti di brevetto, Know how, servizi specializzati e dividendi trasferibili; gli Iranian residenti all'estero sono inclusi nella definizione di investitori stranieri; gli investimenti di imprese straniere con partecipazione governativa sono autorizzati previa autorizzazione del Parlamento e sono considerate a tutti gli effetti come investitori privati; le richieste di approvazione delle licenze per gli investimenti dovranno essere accettate o rigettate entro il termine ultimo di 45 giorni dalla loro presentazione (gli investitori stranieri sono equiparati nei diritti, protezione e servizi disponibili, a quelli nazionali); la Nazionalizzazione dell'investimento straniero è contemplata solo nel caso di pubblica utilità, dietro pagamento di un appropriato compenso (www.studiodl.it/document/Iran_SCiNT.htm). Una garanzia dunque che include capitale, macchine ed impianti, materie prime, prodotti e profitti generati dall'investimento in Zona Franca; capitali e profitti inerenti l'attività possono liberamente entrare ed uscire dalle Zone Franche; macchinari, parti di ricambio e veicoli di trasporto, materie prime e materiali da costruzione necessari alla realizzazione di attività produttive, commerciali o di servizi, possono essere liberamente importati; i prodotti in transito possono essere importati e scaricati senza alcuna formalità; i prodotti realizzati nelle Zone Franche possono essere esportati in altre nazioni senza essere assoggettati alle leggi sull'export vigenti nel paese (B.P.S. International in collaborazione con Studio Associato D&L, Un breve dossier sulle opportunità di investimento in medio oriente: La sorprendente realtà iraniana, Lecce; in http://www.studiodl.it/document/Iran_SCiNT.htm).

"[...] Zone Economiche Speciali dell'Iran sono localizzate nelle regioni più strategiche del Paese per quanto riguarda i trasporti stradali, ferroviari e aerei. Esse sono principalmente localizzate nelle aree costiere dove il carico e lo scarico delle merci può facilitare gli esportatori e gli importatori con luoghi più adatti ad immagazzinare le proprie merci e a vendere e distribuire i beni prodotti altrove. Nessuna tassa doganale e nessuna indennità commerciale è imposta sui beni e le merci destinate ad essere ri-esportate all'estero" (www.itto.org/freezones/economic.htm).

In **TURCHIA**, la legge che ha istituito le zone franche (Legge 3218 del giugno 1985) è da leggersi entro la politica di liberalizzazione dell'economia avviata dal presidente Turgut Ozal nello stesso anno. L'obiettivo era di rendere questo paese un ponte regionale verso i mercati del Medio oriente e dell'Asia centrale.

"Dalla Legge sulle Zone Franche n° 3218, emessa nel 1985, [...] Free Zones sono state istituite in Turchia. Ogni tipo di attività può essere eseguita come la manifattura, il deposito, l'imballaggio, il commercio, le attività bancarie e assicurative" (www.foreigntrade.gov.it).

Le Free Trade Zone, avviate con tale legge, sono aree situate all'interno del Paese ma funzionanti come aree extradoganali. Pertanto, in queste zone i regolamenti riguardanti il commercio estero, finanziari ed economici in generale, non sono validi o lo sono solo in parte. L'obiettivo istituzionale di queste aree è quello d'incrementare l'esportazione dei manufatti, favorire gli investimenti, stimolare la produzione diminuendone progressivamente i costi, accelerare l'entrata di capitali e di tecnologia straniera nonché creare nuove opportunità di lavoro. Il Consiglio dei Ministri ha autorità su locazioni e condizioni delle zone franche, su concessioni di permessi a pubbliche istituzioni e agenzie, a persone fisiche e giuridiche, residenti e non. Nelle zone franche può essere condotto qualunque tipo d'attività industriale, commerciale o di servizi, se approvata dal Consiglio di Coordinamento Supremo degli Affari Economici.

Le agevolazioni e gli incentivi per investitori in zone franche sono: esenzione dalle imposte sui redditi generati in tali zone, procedure burocratiche semplificate, possibilità di vendere nel mercato locale, costi competitivi per l'affitto dei terreni, licenze per lo svolgimento d'attività economiche concesse per periodi di 99 anni ed, infine, possibilità di utilizzo di valute convertibili trattate dalla Banca Centrale Turca (www.diritto-internazionale.com/guide/turchia.html).

A partire dall'anno del loro avvio (1987), le Free trade zones hanno raggiunto l'attuale numero di 20. Sono: Mersin (1987), Antalya (1987), l'aeroporto Ataturk di Istanbul (1990), Trabzon (1992), Mardin (1995), Rize (1998), dell'Anatolia dell'Est (Erzurum - 1995), Menemen (1998), Samsun (1998), Istanbul Torace (Catalca - 1998), Adana-Yumurtalik (1999), Gaziantep (1999), Kayseri (1998), quella Europea (Corlu - 1999). Inoltre, zone specializzate per settori: per la Pelletteria e l'Industria di Istanbul (Istanbul Leather - 1995), per la Pelletteria di Smirne (Egea - 1990) e l'ISE (Istanbul Stock Exchange). Se ne aggiungano tre di più recenti, istituite nel 2000, con un dichiarato interesse per il settore tessile-abbigliamento, e cioè Bursa, Denizli e Kocaeli (Ministero dell'Industria del Commercio e dell'Artigianato, Il settore Tessile - Abbigliamento in Turchia, Roma, 25 settembre 2000; Ambasciata d'Italia in Turchia, in http://www.e-turchia.com/Zone_Franche.htm; www.foreigntrade.gov.tr/sb/english/general; www.mfa.gov.tr/grupd/da/dab/c4c.htm).

Le 20 Free Trade Zones raggruppano complessivamente più di 1.500 società e producono una parte crescente del volume di scambi commerciali, con un fatturato complessivo di 4,5 miliardi.

Le 14 imprese con capitale italiano presenti nelle zone franche, prevalentemente nella forma di joint-venture con imprese turche, secondo la Direzione Generale del

Sottosegretario al Tesoro, sono dedite prevalentemente ad attività di magazzinaggio e distribuzione (Globus, Legislazione Europea, luglio 2002; in [www.globus.camcom.it / intranet / Aree-Terri / Nazionale / Oristano / Pubblicazi / Notiziarioluglio1 .doc _cvt.htm](http://www.globus.camcom.it/intranet/Aree-Terri/Nazionale/Oristano/Pubblicazi/Notiziarioluglio1.doc_cvt.htm)).

“[...] Il porto e gli assi stradali e ferroviari fanno di Mersin, situata ai margini di una ricca regione agricola, in prossimità di Smirne, un importante nodo di comunicazione. Un vantaggio da sommare a quelli offerti dallo statuto di zona franca, quali: esenzione da ogni forma di tassazione; deposito di merci senza formalità doganali; possibilità di scambi e permuta illimitate. Edvar Mumcu, direttore di Mesbas, la società che gestisce la zona, è fiero della sua riuscita. [...] Con 472 società di cui 99 a capitale straniero, gli scambi commerciali di Mersin rappresentano più del 30% di quelli realizzati da tutte le zone franche turche. La parte del leone la fanno le piccole e medie imprese di abbigliamento, che hanno contatti soprattutto in Germania e nei Paesi Bassi e hanno creato più di 2.500 posti di lavoro sui 4.000 che si contano in tutta la zona. [...] Il nostro fatturato è passato da 420 milioni a 1,7 miliardi di dollari, con un notevole aumento dopo il 1993. Dal 1996 al 1997 è salito del 9 %” (Emine Usakligil, Il modello Turco, Istanbul; in [www.ilmanifesto.it / MondeDiplo / LeMonde-archivio / Marzo-1998 / 9803Im09.01.html](http://www.ilmanifesto.it/MondeDiplo/LeMonde-archivio/Marzo-1998/9803Im09.01.html)).

In **SIRIA**, nella prospettiva di modernizzazione e sviluppo dell'economia nazionale, con il decreto n. 40 del 1991, è stata promulgata la nuova normativa in materia di investimenti in zone franche e sono stati introdotti nuovi incentivi e misure di finanziamento. Una priorità nella concessione delle licenze è accordata alle industrie che utilizzano materie prime locali, che utilizzano nuove tecnologie, che forniscono assistenza offrendo opportunità d'impiego a manodopera locale, ad industrie che soddisfano la richiesta locale di prodotti o contribuiscono alla riduzione delle importazioni. Le attività realizzate in zone franche sono considerate attività condotte al di fuori del territorio siriano, e pertanto non sono soggette alla vigente legislazione nazionale. Per gli investitori, tra i benefici figurano: esenzione da tutte le restrizioni legate all'importazione o esportazione di prodotti finiti e materie prime; esenzione da tutte le tasse e tributi sulle esportazioni e importazioni; ammissione temporanea di macchine e veicoli da carico; procedure semplificate per l'importazione e riesportazione delle forniture, dei materiali e delle attrezzature; permesso di avere un magazzino commerciale per l'importazione di prodotti finiti destinati alla vendita o distribuzione nei mercati regionali. Delle 6 zone franche, 3 sono situate a Damasco. Le altre sono ad Aleppo, Latakia e Tartus (febbraio 2004; www.an.camcom.it/visinfo.php?lang=3887&id_serv=11&id_sez=213).

In anni recenti in **GIORDANIA** sono state attuate misure di liberalizzazione dell'economia in armonia con i contenuti dell'accordo stipulato con il FMI nel 1999.

Tale accordo è scaduto nell'aprile 2002 ma sono in corso trattative per definire un nuovo programma economico triennale.

“[...] In tale contesto, sono stati effettuati programmi a breve, medio e lungo termine, basati sull'andamento della produttività, il coinvolgimento del settore privato e lo sviluppo degli scambi internazionali, che hanno creato un clima favorevole per gli investimenti e per le opportunità di crescita. Le strategie di sviluppo socio-economico hanno riguardato: la liberalizzazione del commercio e l'integrazione a livello regionale e globale; la ridefinizione del ruolo dello Stato con attuazione di ampi programmi di privatizzazione; l'incoraggiamento agli investimenti produttivi export-oriented; la riduzione del tasso di disoccupazione e di povertà. In tale ambito, sono state create strutture efficienti e semplificate le procedure legislative per attivare il ruolo del settore privato, aumentare il volume degli investimenti nazionali e attirare quelli stranieri. Sono state aggiornate le normative in materia di manodopera, società, imposte e dazi doganali” (www.ice.gov.it/estero2/amman/note.pdf).

Nel Paese esistono diverse tipologie di zone franche e parchi industriali: 3 *zone di sviluppo industriale* (le “Industrial Estates”: Sahab-Amman Industrial Estate; Irbid-Al Hasan Industrial Estate; Kerak-Kerad Industrial Estate) che sono state suddivise, ai fini dell'esenzione fiscale, in: aree già sviluppate (esenzione 25%); aree poco sviluppate (esenzione 50%); e aree a sviluppo minimo (aree rurali: esenzione 75%) nelle quali le aziende godono dell'esenzione totale da tasse sul reddito e sui servizi per 2 anni dall'inizio dell'attività, dell'esenzione permanente da tasse sul terreno e sulle costruzioni, della riduzione su imposte municipali e di prezzi competitivi per i servizi. Cinque *Free Zones* (Aqaba, Zarka, Queen Alia International Airport, Sahab e Jordan Syrian Free Zones) che hanno oltre 700 progetti industriali e commerciali. La *Qualifyng Industrial Zone* nata dall'accordo tra Giordania e Israele, sotto l'egida degli Stati Uniti, al fine di promuovere la produzione congiunta di beni con almeno l'11,7% d'origine giordana, l'8% d'origine israeliana e il 15,3% d'origine giordana, israeliana, palestinese o statunitense. Infine, la *A.S.E.Z. - Aqaba Special Economic Zone*, zona economica speciale, avviata nel gennaio 2001 con lo scopo di dare maggiore impulso alla città di Aqaba, unico porto Giordano.

I prodotti fabbricati in tali zone e maggiormente esportati sono: tessile/abbigliamento, gomma, metalli lavorati, prodotti chimici, valigeria e alimentari.

“[...] Vi sono 16 società qualificate per esportare sul mercato statunitense con un capitale di 132 milioni di dollari e 8.500 lavoratori. [...] Vi sono inoltre 25 imprese del settore abbigliamento in corso di qualificazione in queste zone per un investimento totale valutato circa 100 milioni di dollari e una forza-lavoro di circa 25.000 persone” (Istituto nazionale per il Commercio Estero, Giordania-Nota sull'industria tessile, Ufficio ICE Amman, Maggio 2002; in www.ice.gov.it/estero2/amman/note.pdf).

Negli **EMIRATI ARABI UNITI** è possibile che vi sia una sottostima delle transazioni effettuate in Zona Franca:

"[...] Il grado di apertura del Paese, inteso come rapporto percentuale tra interscambio e PIL, evidenzia una sostenuta propensione dell'economia emiratina agli scambi con l'estero in un regime di libero scambio. In linea generale è infatti liberamente consentito vendere direttamente agli utilizzatori finali, tramite un rivenditore; è possibile inoltre costituire joint ventures od autorizzare una società locale a vendere i propri prodotti con contratti in "franchising". [...] Per quanto riguarda la bilancia commerciale si è registrato un aumento delle importazioni emiratine dal resto del mondo che si sono attestate a 48 miliardi di US\$ ed esportazioni che hanno totalizzato 75.2 miliardi di US\$. [...] Gli investimenti stranieri nel Paese, che provengono soprattutto da USA, Giappone, Germania, Regno Unito ed India, sono sempre stati di entità non rilevante e legati per lo più ai vari progetti infrastrutturali di volta in volta finanziati dalle Autorità locali (petroli e gas, strade, costruzioni, acqua ed energia elettrica, desalinizzazione). [...] Dalle cifre pubblicate in un recente studio dell'Unctad sul flusso degli Investimenti diretti stranieri a livello mondiale (riportato anche dall'EAU Country report nov.2004), si può rilevare un calo rilevante degli investimenti stranieri negli EAU, passati da 834 milioni di US\$ del 2002 a 480 milioni del 2003. Queste cifre inducono a pensare che gli EAU non hanno saputo finora sfruttare la loro potenzialità ad accogliere investimenti stranieri: il Paese infatti figura al 17° posto su 140 paesi per potenzialità ma si classifica 120° per risultati. [...] È evidente comunque che queste valutazioni sono sottostimate in quanto molte transazioni potrebbero non essere state comunicate dalle competenti Istituzioni. Quantificare, ad esempio, il livello del flusso di investimenti a Dubai nel settore immobiliare è problematico in quanto sia il Governo federale che quello emiratino, spesso non ne diffondono i dati" (Rapporti Paese congiunti Ambasciate/Uffici Ice estero, Emirati Arabi Uniti, 2^ sem. 2004; in: www.ice.gov.it/rapporti/pdf/emirati_arabi.pdf).

Comunque, negli ultimi anni, con la creazione d'efficienti "free zones" risulta enormemente cresciuto il numero delle società, per lo più piccole e medie, che si sono impiantate in tali aree, sfruttandone i vantaggi e le agevolazioni. Nelle zone franche (15 in tutto il Paese, 8 solo a Dubai) sono operative circa 3.000 imprese. La maggiore Zona Franca è quella di Jabel Ali (alle porte di Dubai) che sebbene ancora piuttosto cara nell'affitto dei terreni e delle strutture (uffici, magazzini), oltre ai classici incentivi (esenzione dalle tasse e dai dazi doganali, libera circolazione di capitali), offre il vantaggio che la proprietà dell'azienda può essere al 100% in mano straniera, al contrario di quanto avviene nel resto del Paese dove il 51% del capitale deve essere locale. La nuova Legge Commerciale Federale, tuttora in preparazione, permetterà agli investitori stranieri di detenere in alcune società una quota fino ad un massimo del 70% (attualmente del 49%).

"[...] Il 100% della proprietà in mano straniera. È questo, essenzialmente, a fare la differenza tra stabilire un'azienda nella Jabel Ali free zone (Jafz), a 50 km dall'aeroporto di Dubai o altrove nel Paese dei sette emirati, dove serve un partner inequivocabile: come in tutta Dubai qui non si pagano tasse sui redditi per 15 anni, con il plus che in caso dovesse essere introdotta la tassazione nell'emirato i residenti di Jafz ne resterebbero immuni. E, ancora, se scaduti i 15 anni non è stata introdotta alcuna forma di tassazione l'impresa nella free zone può beneficiare di altri 15 anni senza balzelli. [...] Inoltre qui è libero il trasferimento dei profitti ed è la stessa autorità delle free zone a procurare la manodopera necessaria a prezzi competitivi. Senza contare che le merci vi transitano senza dazio e manco a dirlo c'è abbondanza di risorse energetiche a basso costo. Le attività localizzate nella Jafz possono assumere la veste giuridica di filiale oppure quella di free zone establishment (ente con personalità giuridica). Grandi vantaggi che sono stati assicurati da alcune leggi: in primis la legge 9 del '92 (persona giuridica dell'impresa costituita nella Jafz) e la 2 del '93 (i prodotti delle imprese degli Eau o di un Paese del Consiglio del Golfo, sono esenti da dazi all'importazione). Il sistema di licenze oggi in vigore a Jafz è basato sul tipo di attività esercitata dall'impresa (dunque l'impresa ha tante licenze quante sono le attività che svolge) risale invece al gennaio del '96. Così chi svolge attività commerciale richiederà la trading licence, chi quella industriale la industrial licence, chi attività di servizi la service licence. Esiste poi una national industrial licence emessa in favore di imprese manifatturiere registrate nel Paese o fuori, che concede al detentore uno status pari a quello delle aziende nazionali. [...] Ed ecco spiegato il boom di quest'area franca stabilita per decreto del Governo nel 1985, dove nel '93 le aziende erano poche centinaia, ma dove già l'anno successivo il numero era lievitato a 650 e nel settembre del '95 saliva ancora a 850. Oggi sono oltre mille le imprese multinazionali del calibro di Sony e Nissan, soprattutto medio-orientali (il settore manifatturiero ha totalizzato il più alto capitale investito, ma negli ultimi anni sono lievitate anche le attività puramente commerciali e di servizio) che hanno qui un centro di distribuzione o un ufficio di rappresentanza per l'area del Golfo. L'investimento privato complessivo ha raggiunto i 3 miliardi di dollari Usa (il Governo vi ha investito ad oggi 2 miliardi e mezzo). Ed è già competizione sul fronte delle zone franche: una è stata inaugurata nel '95 presso l'aeroporto di Sharja e un'altra è stata localizzata nelle vicinanze del porto di Al Hamria sempre di Sharja; una terza è stata realizzata nell'emirato di Fujeirah. Altre sono in programmazione presso l'aeroporto di Dubai, nell'emirato di Ras al Khaima e vicino al porto di Abu Dhabi" (Estratto dell'articolo Zone Franche, niente tasse e proprietà fino al 100%, apparso su Il sole 24 ore di giovedì 4 settembre 1997; in http://soleils24ore.com/mm/registrati/bancadati/4settembre/0409_8.htm).

Gli Emirati Arabi Uniti hanno confermato il loro ruolo di principale mercato di sbocco delle esportazioni italiane tra i Paesi arabi del Medio Oriente e Nord Africa, dopo la Tunisia. Nella graduatoria delle esportazioni italiane negli E.A.U. il primo posto è tradizionalmente ricoperto da gioielli e articoli di oreficeria, seguiti da macchine utensili, macchine ed apparecchi per l'impiego di energia meccanica, altre

macchine di impiego generale, mobili, prodotti petroliferi raffinati, apparecchi per uso domestico, tubi, articoli di abbigliamento, saponi e detersivi, parti ed accessori per autoveicoli, calzature. Tra i prodotti esportati in Italia vi sono apparecchi trasmettenti per radiodiffusione e televisioni, metalli di base non ferrosi (alluminio), strumenti elettrici di precisione, prodotti petroliferi raffinati, articoli d'abbigliamento in tessuto, gioielli e articoli di oreficeria, prodotti in metallo e tessuti.

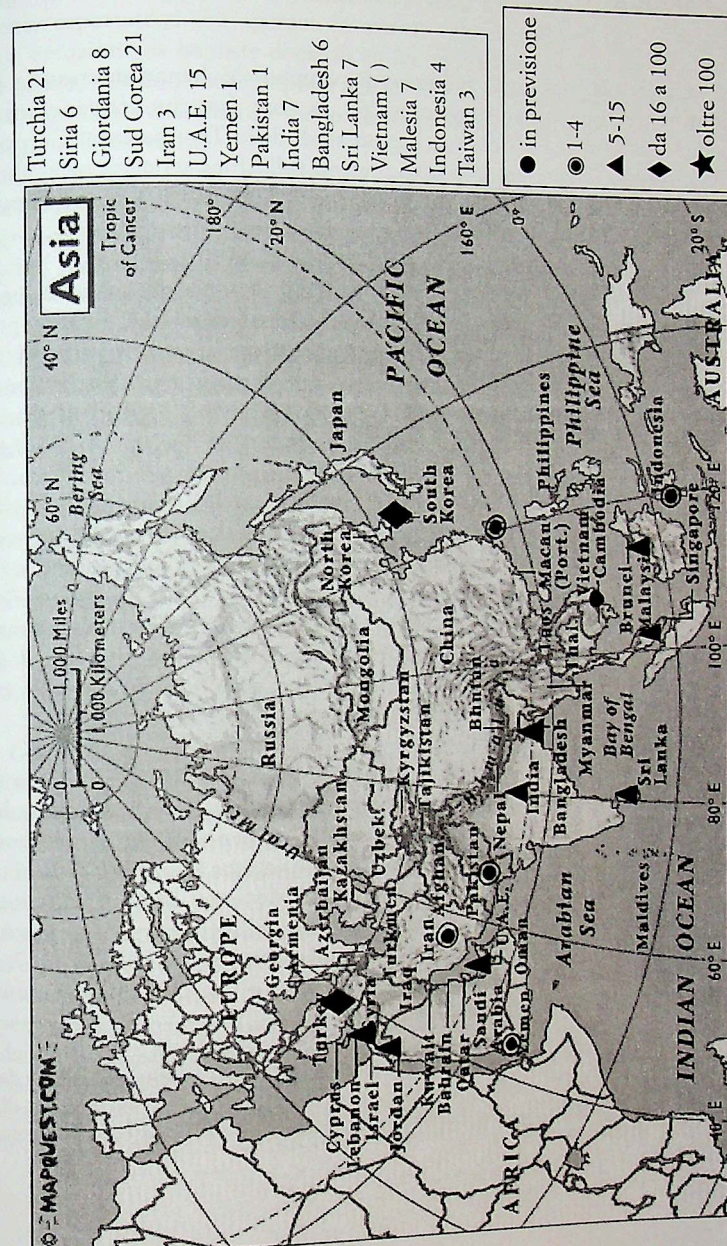
La presenza imprenditoriale italiana negli Emirati Arabi Uniti è altamente qualificata ed è rappresentata da circa ottanta società con propria filiale e da molte altre che operano tramite agenti locali.

Nello *YEMEN*, nell'aprile 1993, con la Legge 4 sulle Zone Franche, è stata istituita la Zona Franca di Aden. La normativa statale sulle Zone Franche, a cominciare dalla Risoluzione del Primo Ministro, n. 65, del 1993, permette agli investitori muniti di licenza di attuare progetti industriali od altre attività relative ad installazione, assemblaggio, equipaggiamento o rifacimento di prodotti lavorati o semilavorati; di selezionare, mescolare, fondere, confezionare, dividere, usare e consumare beni di produzione nazionale o straniera per poi trasferire gli stessi fuori dalla Zona Franca. Rispetto ai privilegi garantiti ad un investitore ordinario munito di licenza, la legge riconosce alle imprese operanti all'interno di una Zona Franca: la possibilità di esportare i beni importati o prodotti in zona franca senza dover pagare dazi e tasse equivalenti; l'esenzione da imposte sui profitti industriali o commerciali per un periodo di 15 anni dall'emissione della licenza progettuale; la proprietà assoluta dei progetti d'investimento all'interno della Zona; il diritto di trasferire i propri capitali e profitti fuori dalla Zona Franca senza alcuna restrizione.

"[...] Per la maggior parte delle società che operano nello Yemen, il rapporto tra datore di lavoro e dipendente è regolato da un contratto individuale. Una prassi analogamente ammessa dalla legge prevede contratti collettivi conclusi dal datore di lavoro con un gruppo di lavoratori od il sindacato che li rappresenta. Il contratto fissa i termini delle relazioni di lavoro riguardo a salari, condizioni di lavoro e copertura medica. La legge 5 del 1995 riconosce che il lavoro è un diritto di tutti i cittadini ed un dovere per chiunque sia in grado di svolgerne uno senza discriminazioni di sesso, razza, età, religione o lingua; essa attribuisce altresì allo Stato il compito di creare, per quanto possibile, una cornice di pari opportunità valida per tutti i lavoratori" (www.ambitaliasanaa.org.ye/italiano/commerciale/introduzione.htm).

"[...] La legge dispone, in favore delle partorienti, un congedo per maternità pari a sessanta giorni lavorativi prima del parto. A partire dal sesto mese di gravidanza e fino al sesto mese dopo il parto, la giornata lavorativa della puerpera è di 5 ore. La legge proibisce inoltre l'impiego del lavoro femminile nelle attività cosiddette usuranti o pericolose. La legge proibisce altresì di impiegare minori al di sotto dei 12 anni" (*ibidem*).

Zone Franche in Asia



5.4 AFRICA

Create nell'ambito di politiche di sviluppo che hanno interessato l'intero continente soprattutto negli anni '60, le zone franche africane sono oggi complessivamente 68. Secondo recenti studi dello Transnational Corporations Observatory, 15 zone franche sono presenti nell'Africa settentrionale, altre 26 si contano tra Burundi, Djibouti, Kenia, Mauritius, Madagascar, Sudan e Tanzania, 13 nell'Africa meridionale e 14 nell'Africa occidentale.

In **MAROCCO**, la prima zona franca sul territorio africano, ancor oggi nota come *Free Trade Zone del porto di Tangeri*, è stata istituita nel 1962 e ad oggi predilige produzioni connesse al settore dell'abbigliamento anche se sono operanti imprese coinvolte nell'elettronica di consumo e nel taglio di diamanti (www.transnationale.org; S. Finardi - E. Moroni, 2001, pag. 95; F. Ponti, 1987, pag. 115). Nella stessa area dal 1994 è altresì operativa la Zona franca di esportazione dell'aeroporto di Tangeri. Le altre zone franche sono quelle del porto di Nador, dell'aeroporto di Casablanca e del porto di Dakhla. Gli imprenditori che stabiliscono la propria attività nelle zone franche hanno diritto a varie agevolazioni ed esenzioni di carattere fiscale. Le principali agevolazioni sono: esonero dal pagamento dell'IVA per i prodotti in entrata, riduzione dell'80% dell'imposta sul reddito per i primi 15 anni, riduzione del 10% dell'imposta sulle società per i primi 15 anni d'attività, completa esenzione dal pagamento dei diritti doganali d'importazione, circolazione ed esportazione di beni e servizi per le merci che entrano nella zona franca e che vengono qui trasformate e poi riesportate (www.diritto-internazionale.com/guide/marocco.html).

In **TUNISIA**, all'interno di un ampio programma di facilitazioni fiscali, finanziarie ed amministrative per l'investimento estero, sono state create le zone franche di Zarzis e Bizerta per aziende che lavorino esclusivamente per l'esportazione e si occupino dei settori di raffinazione petrolifera, metallurgico, del cemento, prodotti agricoli ed ittici. L'adozione nel 1994 del Codice degli investimenti ha segnato una svolta nel processo di liberalizzazione dell'economia tunisina anche se l'avvio della liberalizzazione commerciale risale al 1987, con la semplificazione delle procedure amministrative e graduale eliminazione delle restrizioni alle importazioni.

“L'obiettivo della creazione di queste zone delimitate e sottratte al regime doganale del paese era quello di accogliere, in circa 20 anni, più di 1.500 imprese, di creare 11.000 posti di lavoro e di attrarre investimenti esteri” (www.mclink.it/com/itnet/studi76/studi.htm).

Oggi, circa il 96% delle importazioni è stato liberalizzato. Le imprese totalmente esportatrici che operano in queste zone beneficiano di numerosi vantaggi: esenzione da imposte doganali ed Iva, franchigia su diritti e tasse per materie prime, riduzione delle imposte del 50% su redditi o esenzione totale nei primi 10 anni di attività, libero e totale trasferimento degli utili e sgravio fiscale totale sugli utili reinvestiti.

Vantaggi specifici sono concessi alle aziende operanti nell'acquisizione e promozione di tecnologia, risparmio energetico, ricerca e sviluppo mirati all'integrazione locale e al miglioramento della produttività. Particolari benefici sono riconosciuti alle imprese che investono nella protezione dell'ambiente e alle piccole imprese (www.diritto-internazionale.com/guide/tunisia.html).

In **ALGERIA**, in base a disposizioni fiscali introdotte tra il 1993 ed il 1994, è stata istituita nell'area di Jijel, la Bellara Industrial Free Zone of Exportation (IFZE) che occupa 523 ettari per promuovere l'agricoltura in serra, produzioni connesse all'olivicoltura, prodotti ittici e la meccanica di precisione (www.dominonet.it).

In **EGITTO**, sotto il controllo dell'Autorità generale per l'investimento e le zone franche (GAFI), in anni recenti sono entrate in funzione la zona franca di Ismaileya, la zona franca industriale di Damietta, la Industrial Free Zone di Adabiya, la zona franca di Safaga e la zona franca industriale di Sohag. Entro il 2005 è prevista la realizzazione di altre due zone franche ubicate in porto franco al fine di attrarre attività legate all'industria pesante (cemento, fertilizzanti e petrolchimica) (www.dominonet.it).

In **CONGO**, al fine di promuovere il settore privato e cancellare ogni ostacolo amministrativo e regolamentare all'installazione di un'impresa, il Governo ha deciso d'istituire tre zone franche: a Brazzaville, a Pointe Noire e a Ouesso. Gli stranieri che investono in Congo sono liberi di trasferire i proventi all'estero. Per le imprese sono previsti: esonero dalla tassa forfetaria sui salari, esonero, massimo per 3 anni, dalla tassa forfetaria per il personale straniero incaricato della formazione dei dipendenti, esonero del 50% dell'imposta dovuta sui proventi industriali e commerciali, esonero dai diritti di registrazione degli atti di incremento del capitale, esonero dalle spese fondiari, deduzione sull'imponibile, dal 20% al 60%, della spesa per i trasporti interni di materie prime e prodotti semi-finiti nonché esonero totale dai diritti all'esportazione per tutte le imprese i cui prodotti finiti o semi-finiti vengono trasformati in Congo (Ambasciata d'Italia, Informazioni per gli operatori economici-Procedure per costituire un'impresa in Congo, 2001; in [http://sedi.esteri.it/brazzaville/02-I-08%20Info per operati econo.htm](http://sedi.esteri.it/brazzaville/02-I-08%20Info%20per%20operati%20econo.htm)).

In **MOZAMBICO**, la legge sugli investimenti attualmente in vigore (approvata nel 1993 e successivamente riformata) prevede l'istituzione e lo sviluppo di complessi industriali che operino in regime di Zone Franche Industriali (ZFI). La costituzione delle ZFI è di competenza del Consiglio dei Ministri ed è condizionata alla creazione di un minimo di 500 posti di lavoro permanenti per lavoratori di nazionalità mozambicana. Al fine d'attrarre gli investimenti diretti esteri sono previsti incentivi di natura fiscale che variano a seconda della regione destinataria (attualmente il 70% degli investimenti si concentra nella provincia di Maputo) e della tipologia d'investimento. Le attività industriali che sono autorizzate ad operare in regime di ZFI sono quelle che destinano all'esportazione almeno l'85% della produzione. Invece, le attività di ricerca ed estrazione di risorse naturali, la trasformazione della castagna di anacardio (cajù) e la pesca, inclusi gamberi, non possono rientrare in regime di ZFI. Gli operatori delle ZFI godono dell'esenzione dai diritti doganali per l'importazione di materiale da costruzione, macchinari, equipaggiamenti, accessori, pezzi di ricambio e altri beni destinati all'attività d'impresa. Essi beneficiano anche dell'esenzione dall'Imposta sul Valore Aggiunto e dalle imposte dirette gravanti sulle società. Sono inoltre concesse esenzioni fiscali e speciali regolamenti in materia di lavoro e d'immigrazione. La normativa sugli investimenti prevede anche la possibilità di creare Zone Economiche Speciali con il particolare obiettivo di sviluppare specifiche aree geografiche demarcate per legge. L'unica Zona Economica Speciale attualmente riconosciuta (fino al 2025) è la Valle del Fiume Zambesi, che include tutta la Provincia di Tete ed alcuni distretti della Provincia della Zambesia, di Sofala e di Manica. Agli investitori stranieri è garantito il rimpatrio dei profitti e del capitale. La proprietà privata, compresi i diritti di proprietà industriale, ha piena protezione legale, sono tutelati i diritti di proprietà degli edifici e dei beni mobili. Non è invece riconosciuta la proprietà della terra per la quale il governo offre concessioni della durata di 50 anni con opzione di rinnovo (Uffici Ice estero, Rapporti Paese congiunti Ambasciate, 2° sem. 2004; in www.ice.gov.it/rapporti/pdf/mozambico.pdf).

In **COSTA D'AVORIO**, la Free Trade Zone del porto di Abidjan occupa un'area di circa 200 ettari, effettua una movimentazione media di 15 milioni di tonnellate annue e gestisce circa il 90% dell'interscambio di tutto il Paese.

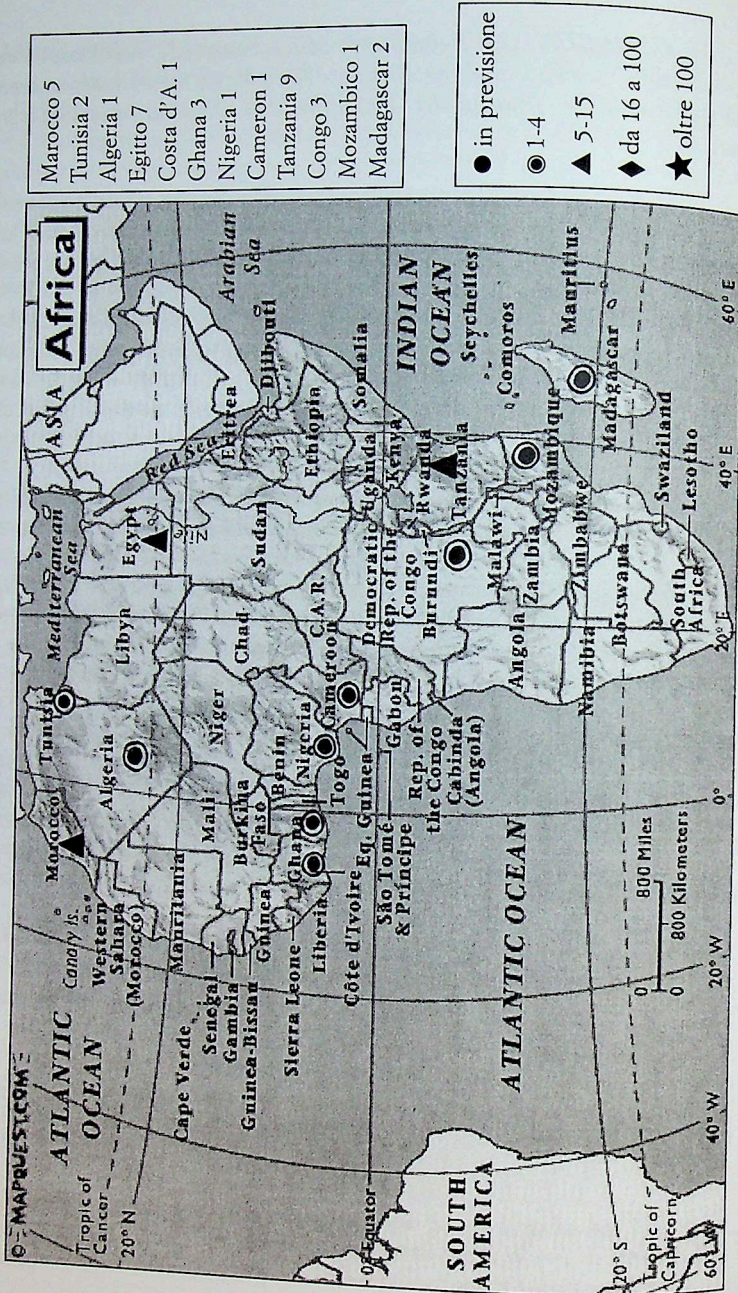
In **GHANA**, Export Processing Zones sono state costruite entro l'area dei porti di Tema, Mpintsin e Ashiem per attività relative alla produzione di abbigliamento, mobili, prodotti in legno, prodotti petroliferi e metallici, alimentari, gomma, plastica e farmaceutici.

In **NIGERIA**, l'unica Export Processing Zone è stata istituita nel 1992 ed è ubicata nel porto di Calabra. Prevede esenzioni fiscali per la durata di tre anni alle imprese che investono ed indirizzano alla sola esportazione le merci prodotte.

In **CAMERUN**, per volontà del Office Nationale des Zones Franques Industrielles è stata istituita la zona franca di Douala, servita da due linee ferroviarie ed un aeroporto e destinata alla manifattura dell'alluminio, al tessile, legname e cacao.

In **TANZANIA**, sono messe a disposizione di investitori stranieri 3 zone franche che prevedono le più note agevolazioni fiscali all'attività d'impresa e la libera importazione dei beni semilavorati necessari alle produzioni delle imprese ubicate nelle aree franche: la Free Export Zone di Fumba, istituita nel 1992; la FEZ Ammani che conta 17 imprese che impiegano circa mille persone impiegate nel settore dell'abbigliamento; la EPZ di Micheweni per attività prevalentemente manifatturiera. Sono pure previste altre 6 zone franche ad Unguja e Pemba dove le merci dovranno pagare i diritti di deposito ed altre eventuali prestazioni ma non i diritti doganali (www.informare.it).

In **MADAGASCAR**, abbandonati i progetti d'industrializzazione nei settori di base (le prospezioni petrolifere, le produzioni di grafite, mica, pietre preziose e cromo), ha avuto buon esito l'istituzione di zone franche che hanno attirato capitali stranieri (essenzialmente mauriziani e francesi) per i vantaggi fiscali ed il basso costo di manodopera. Le produzioni sono soprattutto tessili e di confezioni e puntano sui mercati del Terzo Mondo in attesa di un rafforzamento anche del mercato interno (www.liceoberchet.it/ricerche/geo4d_03/Africa2/madagascar_3liv.htm).



Bibliografia

- Abeywardene J. (1994), *Export processing zones in Sri Lanka: Economic impact social issues*, n° 69, Geneva, ILO.
- Aubert M. (1993), *The phenicians and the west: Politics Colonies and Trade*, Cambridge, University Press.
- Avesani R. (1985), *Premessa alla motivazione di una iniziativa: le zone franche industriali*, in G. Vimercati, 1985.
- Basile A.-D. Germidis (1984), *Investing in free Export Processing Zones*, Paris, OECD.
- Borghi S. (1985), *Il ruolo delle Zone Franche industriali nel dialogo Nord-Sud: il Sud asiatico*, in *Economia e Politica industriale*, n. 47.
- CCIA (1946), *Atti del convegno per il porto di Genova 14-15 novembre 1946*, Genova, CCIA
- Diamond W.-D. Diamond (1985), *The Tax-Free Trade zones of the World*, New York.
- Finardi S.-Moroni E. (2001), *"Stati d'eccezione. Zone e Porti Franchi nell'economia mondo*, Milano, F. Angeli.
- Furlotti M. (1986), *Le zone franche industriali in una prospettiva di Cooperazione tra Europa e America Latina*, in *Economia e Politica industriale*, n. 52.
- Gasparini I. (1982), *Scambi commerciali internazionali e sviluppo economico mondiale*, istituto per la cooperazione Universitaria, Roma, Occasional Paper.
- Gasparini I. (1974), *Profilo delle imprese multinazionali*, Rivista di Politica Economica, 1974.
- Germidis D. (1985), *Free export processing zones: an overview*, in G. Vimercati, 1985.
- Germidis D. (1984), *Investir dans les zones franches industrielles d'exportation*, etudes du centre de developpement, Paris.
- Gibelli A.- Rugafiori P. (1994), *La Liguria in La storia d'Italia dall'unità ad oggi*, Torino, Einaudi.
- Grubel H. (1982), *"Towards a Theory of free Economic Zones"*, Weltwirtschaftliches Archiv, vol. 118.
- Henry P.M. (1979), *La Cee e la nuova divisione internazionale del lavoro*, Milano, Eurostudio
- Hoyle B.S. (1981), *Cityport industrialization and regional development: Spatial analysis and planning strategies*, Oxford, New York, Pergamon Press.
- ICFTU, Confederazione Internazionale dei Sindacati Liberi, La dimensione sociale della mondializzazione, documento presentato alla prima riunione della Commissione mondiale dell'OIL, Ginevra 25/26 marzo 2002; ([www.uil.it / internazionale / mondializzazione048.htm](http://www.uil.it/internazionale/mondializzazione048.htm))
- ICFTU, Jean-Paul Marthoz with Marcela Szymanski, "Trade Union Campaign for a social Clause", April 1996.
- ILO, Export processing zones: Addressing the social and labour issues: Research: The Bureau for Multinational Enterprise Activities, 1998; www.transnationale.org/pays/epz.htm
- ILO and UNCTAD. (1988), *Economic and social effects of multinational enterprises in export processing zone*, Geneva, ILO.
- Ingresso Manlio, Nocerino Ottavio, Sacchetto Claudio, Roccatagliata Franco, a cura di, 1998, *Le zone franche*, Napoli, Camera di commercio industria artigianato e agricoltura di Napoli.
- ISTAT (1996-2001), *Rapporto sull'Italia, edizioni 1996-2001*, Roma, ISTAT.
- Mattina E.-G. Sacco, (1986), *Meno vincoli per l'impresa*, F. Angeli, Milano.

- Marchetti G. (1985), *Tavola rotonda: strumenti promozionali, legislativi, fiscali, valutari, politiche finanziarie per gli investimenti nelle Zone Franche Industriali*, Milano, Angeli.
- Mc Daniel W., (1983), *The financial benefits to Users of foreign Trade Zones*, in Columbia Journal of World Business.
- Ninni A. (1985), *L'industrializzazione "resource-oriented" nei paesi in via di sviluppo e le nuove forme di coinvolgimento estero delle imprese (alcune note preliminari sulle possibili conseguenze per l'economia italiana)*, in *Economia e politica industriale*, n° 47, 1985.
- Pollock E. (1981), *Free ports, Free trade Zones, Export Processing Zones and Economic Development*, cit. in Hoyle B.S., 1981.
- Portatadino C. (1986), *Il ruolo efficace svolto dalla legge nr. 38 del 1979 ed i suoi limiti*, in G. Vimercati, 1986.
- Portatadino C., 1986, *Novità nella politica di aiuto allo sviluppo e della cooperazione industriale*, in Vimercati, 1986.
- Reger G. (1994), *Regionalism and change in the Economy of Independent Delos* 314-167 B.C., Berkeley, University of California Press.
- Secchi C. (1978), *Nuovo ordine economico internazionalee specializzazione internazionale nella produzione e negli scambi*, in *Economia Banca e Congiuntura*, n°1.
- Secchi C. (1980), *L'interscambio di prodotti manufatti tra l'Italia e i Paesi in via di sviluppo*, Milano, Eurostudio.
- Secchi C. (1983), *La rilocalizzazione produttiva italiana verso Paesi in via di sviluppo*, Finafrica Giuffrè, Milano.
- Secchi C. (1985), *Le zone franche industriali come fattore di sviluppo*, in G. Vimercati, 1985.
- Secchi C. (1986), *I rapporti economici tra Italia ed America Latina: nuove forme di presenza produttiva*, in G. Vimercati, 1986.
- Sivalingam G. (1994), *The economic and social impact of export Processing zones: the case of Malaysia*, n° 66, Geneva, ILO.
- Unctad, (1993), *Export Processing Zones: Role of Foreign Direct Investment and development impact*, Geneva, Unctad Secretariat Report.
- Unctad, (2000), *Tax incentives and foreign direct investment: a global Survey. Asit advisory studies*, n° 16, New York, United Nations Conference of trade and development
- Unctad, (2000), *Handbook of international trade and development statistics*, Geneva, Unctad
- UNIDO (1980), *Export processing zones in developing countries*, Vienna, Unido Working Papers on Structural Changes, No.10
- UNDP (1999), *Rapporto sullo sviluppo umano: La Globalizzazione*, Rosenberg e Sellier, Torino.
- Vimercati G. (1985), *Le zone franche nei paesi emergenti: il sud est asiatico*, Milano, F. Angeli.
- Vimercati G. (1986), *Le zone franche nei paesi emergenti: l'America Latina*, Milano, F. Angeli.
- Vimercati G. (1987), *Le zone franche industriali nei Paesi emergenti: L'Africa ed il Medio Oriente*, F. Angeli, Milano.

Siti informatici

- http://www.agenziaentrate.it/documentazioni/non_residenti/block.list.02
- http://www.ambitalia.apollo.lv/opereconom_it.htm
- <http://www.asslimes.com/multinazionali.html>
- http://www.camera.it/_dati/leg13/lavori/stampati/sk1500/relazioni/1454.htm

- http://www.camera.it/_dati/leg13/lavori/stampati/sk5000/relazioni/4951.htm
- <http://www.citinv.it/associazioni/CNMS/archivio/lavoro/maquila.html>
- <http://www.citinv.it/associazioni/CNMS/archivio/strategie/giochileali/cina>
- <http://www.confindustria.it/AreeAtt/DocUfPub.n.s>
- http://www.Confindustria.it/AreeAtt/DocUfpub/1997_e_precedenti
- <http://www.dominicandream.it/DD/guidaalviaggio/affari/investmentieaffari.htm>
- <http://www.ecn.org/reds/donne/marciamondiale/formadonnepov.html>
- http://www.edscuola.it/archivio/handicap/rapporto_undp.htm
- <http://www.indiaibusiness.nic.it>
- http://www.lilliputmilano.org/seminari/t_sem4.html
- <http://www.lomb.cgil.it/ext/mai/maquilladora.htm>
- <http://www.ilmanifesto.it/MondeDiplo/LeMonde-archivio/Marzo-1998/98031m08.01.html>
- <http://www.microsoft.com/italy/pmi/finanza/speciali/offshore/article1.m.spx>
- http://www.onuitalia.it/sviluppo/undpprep2001_c.htm
- <http://www.peopleforfairtrade.org>
- <http://www.regione.emigliaromagna.it/lavorominorile/documentarsi/approfondimenti.../lavorominorile>
- <http://www.sdcweb.it>
- http://www.sdcweb.it/ita/pages/studi/mat_doganale/25_08/zf_02.htm
- http://www.soleilsole24ore.com/mm/registrati/bancadati/settembre1997/0409_8.html
- http://www.soleilsole24ore.com/mm/registrati/bancadati/settembre1997/1809_09.htm
- http://www.transnationale.org/italien/dossiers/tiersmonde/zones_franches
- <http://www.uil.it/internazionale/mondializzazione048.htm>
- http://www.unimondo.org/globpopuli/schede/cotone_016.html
- http://www.users.libero.it/itanica/campagne/zfranca/Lavoro_con_Dignita_dic_1999.htm
- http://www.users.libero.it/itanica/campagne/zfranca/Situazione_Zona_Franca_dic_2002.htm
- http://www.users.libero.it/itanica/campagne/zfranca/Cosa_sono_le_Zone_Franche.htm
- http://www.users.libero.it/itanica/rasstamp/anno2000/Articolo_Manifesto_Zfranca_12-05-2000

PARTE SECONDA

**LE ZONE FRANCHE
DELLA REPUBBLICA DOMINICANA**

di

Marzia Menini e Giovanna Franca Dalla Costa

CAPITOLO SESTO

LE ZONE FRANCHE DELLA REPUBBLICA DOMINICANA DAL 1955 AD OGGI

La legge del 1955 durante la dittatura Trujillista

Rafael Leonida Trujillo Molina, dittatore della Repubblica Dominicana dal 1930 al 1961, controllava alla fine del suo regime, il 63% della produzione degli zuccherifici, il 66% delle attività edilizie, il 73% dell'industria cartiera, il 71% delle quote provenienti dall'industria del tabacco, l'85% dell'industria casearia e il 68% della produzione del grano e dei suoi derivati. Inoltre, la famiglia di Trujillo e un ristretto gruppo di funzionari possedevano notevoli porzioni del fondo territoriale e il 22% dei depositi bancari nazionali (R.Cassa, 1982, cit. in OIT, 1996, p. 373). Le politiche del periodo della dittatura consolidarono dunque in modo ben visibile il monopolio in tutte le principali attività dell'economia nazionale.

In pieno regime dittatoriale, il 29 ottobre del 1955, fu approvata la legge n. 4315 con cui il governo istituzionalizzava la nascita delle zone franche industriali (A. Abreu, M. Cocco, C. Despradel, E.G. Michel, A. Peguero, 1989, p. 50). Con questa legge, tutte le merci straniere, eccetto alcune espressamente proibite, potevano essere introdotte, lavorate ed esportate senza sottostare al regime della dogana nazionale beneficiando della totale esenzione dalla maggior parte delle imposte. Malgrado le disposizioni legislative volte a favorire lo sviluppo dell'industria d'esportazione, l'ordinamento economico rigido e centralizzato e una politica arbitraria e violenta bloccarono sul nascere l'attività delle zone franche (OIT, 1996, p.373). Le classi imprenditoriali locali, desiderose di investire nei progetti di sviluppo delle zone franche erano in realtà relegate ai margini delle attività economiche, ostacolate per l'intero periodo della dittatura (A. Abreu, M. Cocco, C. Despradel, E.G. Michel, A. Peguero, 1989, p. 19). Il consolidamento e ampliamento delle zone franche erano d'altro canto impediti dalla mancanza d'infrastrutture di base indispensabili per l'attività industriale, in particolare non c'erano nel paese adeguate vie di comunicazione terrestre e aree attrezzate anche per l'installarsi delle imprese. I fattori di carattere interno non erano comunque gli unici a rallentare lo sviluppo di tali zone; l'economia internazionale caratterizzata da una debole mobilità dei capitali contribuiva a creare un quadro sfavorevole per cui solo verso la fine degli anni sessanta gli investimenti iniziarono ad approdare ai territori del Centro America e dei Caraibi (OIT, 1996, p. 374).

Le zone franche tra il 1966 e il 1978

Le scelte politiche del presidente Joaquín Balaguer, eletto nel luglio del 1966, e l'approvazione della Ley de Incentivo y Protección Industrial (Incentivo e Protezione Industriale) n° 299 del 1968, aprirono spazi per nuove strategie economiche e dettero un più forte sostegno allo sviluppo delle zone franche nel paese. Con tale legge erano definiti in modo più preciso i requisiti e i benefici per gli investitori stranieri nelle zone franche, in primo luogo incentivi fiscali (OIT, 1996, p. 376). L'esonero totale dalle imposte d'importazione riguardò da subito le materie prime e i prodotti semilavorati introdotti nel paese; l'esonero fu esteso quindi a tutti i macchinari, ricambi, materiali da costruzione e altri beni utilizzati nel processo di lavorazione dei prodotti da esportare. Le imprese furono esentate totalmente dal pagamento delle imposte sugli affitti dei capannoni per produzione e non dovevano pagare nessun tipo d'imposta per i combustibili utilizzati nei processi di lavorazione. Furono infine esentati i prodotti da ogni imposta per l'esportazione (A. Abreu, M. Cocco, C. Despradel, E.G. Michel, A. Peguero, 1989, p. 51).

Questi incentivi contribuirono ad incoraggiare i primi investimenti da parte delle imprese straniere. Con la statunitense Gulf and Western America Corporation nel 1969 si istituì la prima zona franca nei pressi della città La Romana nella parte orientale del paese. Fu importante in quegli anni lo sviluppo di questa prima zona per stimolare gli investimenti e accrescere la fiducia nel paese. Tradizionalmente era molto scarsa l'esperienza in questo genere d'attività industriale per cui non risultavano sufficientemente incentivanti le proposte per gli investitori stranieri e per alcuni aspetti era ancora rischioso l'insediamento (Ibidem, p. 62).

Nel 1972, con l'intervento dell'ente statale Corporación de Fomento Industrial, si avviò la seconda zona franca nei pressi di San Pedro de Macorís nella regione sud-est del paese. Con tale iniziativa industriale lo Stato cercava di contenere l'alto tasso di disoccupazione che affliggeva quest'area (la coltivazione della canna da zucchero, pur rappresentando un'attività economica di rilievo, era incapace di soddisfare l'eccedente offerta di lavoratori) (Ibidem).

Nel 1973, a Santiago de los Caballeros, nella regione centrale del paese, fu costruita la terza zona franca industriale. Questa volta l'amministrazione e le prime operazioni commerciali erano gestite da un gruppo d'imprenditori dominicani, mentre i finanziamenti di base erano ancora di provenienza statale (Ibidem, p. 63). Da questo momento, le tre zone franche industriali cominciarono a crescere in modo sostenuto per quanto riguarda il numero d'impresе installate: alla fine del 1978 operavano nel paese 48 imprese che offrivano impiego a 11.545 lavoratori (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, CNZFE, 2001, p. 8). Vi fu una crescita occupazionale, soprattutto in prossimità delle aree urbane. Gli operai trovarono nelle industrie delle ZF nuove opportunità d'impiego pur con salari che rimanevano congelati ai livelli bassi. Lo Stato destinava risorse da investire nel settore industriale delle ZF e la classe imprenditoriale, a lungo penalizzata dal regime Trujillista, riusciva

ad assumere maggiore importanza nel sistema economico nazionale. Il paese, con un buon pacchetto d'incentivi offerti alle imprese straniere, si avviava a diventare un polo d'attrazione per i mercati esteri e in misura sempre maggiore le imprese vi approdarono (A. Dauhajre, J.A. Guerrero, R. Mena, E. Riley, 1989, p. 26).

La crisi degli anni ottanta e la politica d'aggiustamento

Nel 1977, la Repubblica Dominicana iniziava a risentire della crisi generale dei paesi industrializzati, degli alti tassi d'inflazione e del crescente costo del prezzo del petrolio. A fronte di questa situazione, con la nuova Ley de Incentivo a las Exportaciones (Legge di Incentivo alle Esportazioni) n° 69 del 1979, il governo decise una manovra volta a rinvigorire le imprese locali piuttosto delle zone franche industriali poiché queste stavano diventando meno strategiche per l'economia del paese di fronte alla crisi dei mercati stranieri e conseguente paralisi degli investimenti esteri (OIT, 1996, p. 378). Con tale legge il governo favoriva le imprese nazionali nelle esportazioni grazie alla sospensione temporanea delle imposte sulle materie prime importate; le imprese, da parte loro, dovevano impegnarsi a riesportare i prodotti nell'arco di un anno dall'introduzione delle materie prime (OIT, 1996, p. 379).

Malgrado questa strategia, la situazione del paese peggiorò; la politica monetaria restrittiva pesava sulla popolazione e il governo guidato dal presidente Jorge Blanco siglò un Accordo con il Fondo Monetario Internazionale, firmato nel 1983, con cui il paese s'impegnava ad una politica d'aggiustamento di riduzione del deficit del settore pubblico, promozione delle esportazioni, svalutazione della moneta nazionale. I salari furono congelati e la giornata lavorativa allungata di un'ora. Aumentarono inoltre i prezzi dei servizi di base, soprattutto dei trasporti nazionali. Nel 1983, il presidente Blanco dichiarò che i settori trainanti dell'economia tradizionale, prevalentemente esportazione di zucchero, caffè, cacao e tabacco, erano diventati insufficienti a garantire al paese nuove entrate e, allo scopo di ridurre il deficit dello Stato, fu nuovamente ribadita la necessità di investire nelle zone franche, nel turismo e nell'industria mineraria (OIT, 1996, p. 380-381).

The Caribbean Basin Initiative e lo sviluppo delle zone franche

Il processo di svalutazione della moneta dominicana seguito agli accordi con il Fondo Monetario Internazionale del 1983, favorì gli investimenti da parte delle imprese straniere le quali, attratte dal basso costo della manodopera, aumentarono la loro presenza sul territorio (A. Dauhajre, J.A. Guerrero, R. Mena, E. Riley, 1989, p. 28). Un altro fattore, decisivo per la crescita degli investimenti stranieri, fu il progetto Caribbean Basin Initiative (Cuenca del Caribe Iniciativa) promosso nel

1982 dal governo degli Stati Uniti. L'accordo, che divenne effettivo due anni dopo, prevedeva l'abolizione delle imposte doganali per almeno dodici anni sulla maggior parte dei beni importati nel mercato statunitense dai paesi dei Caraibi e dell'America Centrale. Nel 1990 tale iniziativa acquistò validità permanente (OIT, 1996, p. 382). Il grande progetto aveva come obiettivo di favorire lo sviluppo economico dei paesi dei Caraibi e dell'America Centrale grazie alla maggiore apertura verso il mercato statunitense, all'incremento delle esportazioni e alla creazione di nuova occupazione. Tale accordo, sostenuto dal presidente Reagan, facilitava gli Stati Uniti nel loro approdo al mercato competitivo della Repubblica Dominicana poiché le imprese provenienti dagli Stati Uniti avrebbero beneficiato del basso costo della manodopera e di agevolazioni fiscali che le dispensavano dal pagamento d'imposte su almeno 3.000 tipi di prodotti in un'area geografica strategica (A. Abreu, M. Cocco, C. Despradel, E.G. Michel, A. Peguero, 1989, p. 17).

Negli anni ottanta le zone franche cominciarono ad aumentare a ritmi sostenuti e, tra i paesi del bacino caraibico, la Repubblica Dominicana raggiunse il migliore risultato per numero d'impresе, occupazione e volumi d'esportazione (A. Dauhajre, J.A. Guerrero, R. Mena, E. Riley, 1989, p. 97). La competitività del costo della manodopera era determinante per il crescente investimento da parte delle imprese statunitensi. Alla fine del 1988 gli Stati Uniti importavano il 75% del totale dei prodotti lavorati nello stato dominicano (Ibidem, p. 99). Alla fine degli anni ottanta, il costo della manodopera era di 0.53 centesimi di dollaro per un'ora di lavoro, il più basso tra i paesi dei Caraibi e dell'America Centrale. Ad Haiti, per esempio, il costo della manodopera era di 0.58 centesimi di dollaro mentre nelle Isole Vergini era fissato a 4.50 diventando così quest'ultimo paese poco competitivo per costo della manodopera locale (Ibidem, p. 204).

La legge 8-90 del 1990

Agli inizi degli anni novanta, esistevano nel paese 22 zone franche con 331 imprese installate che davano lavoro a circa 130.000 lavoratori (CNZFE, 2001, pp. 6-8). Ormai riconosciute come fonte d'occupazione e di sviluppo industriale, le zone franche furono regolamentate da una nuova legge nel 1990, la 8-90, durante il quinto mandato presidenziale di Balaguer (OIT, 1996, p. 381). Con tale legge si raccolsero in un unico testo tutte le modifiche degli anni precedenti e si dettero nuovi orientamenti legislativi per la creazione e per il funzionamento delle zone franche (Ibidem).

Tale legge ancora oggi regola la materia. Riconosce maggiori incentivi fiscali alle Zone Franche di *Frontiera* ubicate nei pressi del confine con Haiti, zona con un alto tasso di disoccupazione ed esigui investimenti industriali: esenzione fiscale per vent'anni (rispetto ai quindici normalmente previsti per le ZF del paese), trattamento preferenziale per alcuni prodotti normalmente soggetti a quote d'importazione,

condizioni privilegiate nella concessione di finanziamenti (lo Stato può dare un contributo a parziale copertura delle spese d'affitto degli immobili), periodo di prova nell'impiego di manodopera prolungato a sei mesi (rispetto ai tre normalmente previsti) (Legge No. 8-90, 1990, p. 12). Sono riconosciute facilitazioni particolari alle Zone Franche *Speciali*, di sfruttamento di risorse inamovibili (es. l'estrazione di nichel) per le quali la vicinanza alla fonte della materia prima è cruciale per la trasformazione, o per speciali processi industriali o per zone del paese con particolari condizioni economiche e geografiche (Ibidem).

Con tale legge le zone franche sono regolamentate anche per quanto concerne il regime lavorativo delle imprese ed è riconosciuta al National Wage Committee la facoltà di fissare periodicamente il salario minimo che le imprese sono tenute a pagare ai loro dipendenti (Legge 8-90, 1990, p. 11). L'accordo sul salario minimo risalente al cinque marzo del 2001 (rettificato con la Resolution 5-2001) (in vigore ai tempi della presente ricerca¹), fissa il salario minimo a RDS 2.490.00² mensili, RDS 574.70 settimanali, RDS 13.06 all'ora (CNZFE, 2002, p. 3). Le imprese delle zone franche devono pagare una quota pari al 7% del salario di base mensile per l'assicurazione sociale dei lavoratori, e il 2,5% per l'assicurazione per incidenti sul lavoro (Ley 8-90, 1990, p. 26). Le imprese devono pagare mensilmente anche una quota pari all'1% dei salari base all'Istituto Nazionale Tecnico Professionale per corsi di formazione.

L'orario settimanale è di 44 ore. Gli straordinari, oltre le 44 ore, devono essere retribuiti con una maggiorazione del 35% rispetto al salario di base. Oltre le 68 ore settimanali, la retribuzione aumenta del 100% rispetto al salario di base. Per il lavoro straordinario notturno i lavoratori riceveranno una retribuzione aumentata di un ulteriore 15% rispetto allo straordinario diurno. La regolare giornata lavorativa va dalle h. 7.00 alle h. 18.00. Per quanto riguarda le ferie, ai lavoratori che sono nell'impresa da almeno un anno spettano 14 giorni retribuiti con il salario di base, 18 giorni ai lavoratori con un'anzianità di più di cinque anni. Il "salario di Natale", equivalente alla nostra tredicesima, è calcolato moltiplicando il salario di un'ora con le ore di lavoro effettuate, dividendo per i dodici mesi dell'anno. Sono concesse 5 giornate, regolarmente retribuite, in caso di matrimonio, 3 in caso di decesso di parenti, e 2 giornate al padre in caso di nascita di un bimbo.

Sono vietati i licenziamenti delle lavoratrici in gravidanza fino ai 3 mesi successivi alla nascita. Sono previste sanzioni quando l'impresa, nel non rispetto della legge, licenzia una lavoratrice in stato di gravidanza: dovrà pagare all'interessata il salario che le spetta e un ulteriore indennizzo equivalente a 5 mensilità. La pausa prenatale

¹ La ricerca è stata condotta nei mesi di gennaio e febbraio dell'anno 2002 e tutte le interviste nello Stato Dominicano sono state realizzate da Marzia Menini. Sono della stessa autrice anche le foto contenute nel testo.

² Al tempo della ricerca, gennaio-febbraio 2002, il cambio era di 14.95 RDS (pesos dominicani) per 1 Euro.

dal lavoro non deve essere inferiore alle 12 settimane, e ugualmente il periodo postnatale. Se la lavoratrice richiede di sfruttare i suoi giorni di ferie nel periodo immediatamente successivo al periodo di pausa postnatale, l'impresa non è obbligata ad accordarlo. La lavoratrice deve inoltre disporre mensilmente di mezza giornata libera per visite pediatriche e deve poter usufruire di 3 pause giornaliere della durata minima di venti minuti ciascuna per allattare il figlio nel luogo di lavoro o negli asili nido della zona franca (CNZFE, 2002, pp. 1-7).

Il Consiglio Nazionale delle Zone Franche di Esportazione (CNZFE)

Un aspetto sostanziale legato alla legge 8-90 è costituito dal rafforzamento dei poteri del Consiglio Nazionale delle Zone Franche di Esportazione, organismo autonomo composto da rappresentanti del settore privato e governativo, incaricato di amministrare le zone franche del paese (OIT, 1996, p. 381). A partire da tale legge, nel 1990, il Consiglio ricopre un ruolo centrale nelle attività delle ZF (J. Mendoza, 27 gennaio, 2002³), valuta le richieste delle imprese intenzionate ad installarsi nelle ZF e ha facoltà di rifiutarle nel caso non dispongano dei requisiti richiesti, mette a punto strategie d'adeguamento e sviluppo delle ZF, conduce negoziazioni e stipula accordi sul regime lavorativo. Può ricorrere a sanzioni qualora le imprese non rispettino la normativa sul lavoro contenuta nella legge 8-90. Ancora, deve funzionare da apparato informativo per le ZF e quindi anche organizzare meeting e partecipare ad assise nazionali ed internazionali per promuovere conoscenza sulle condizioni delle ZF del paese (Ibidem).

La situazione attuale

Le riforme economiche attuate durante la decade degli anni novanta hanno contribuito fortemente allo sviluppo delle ZF rendendo molto competitivo e dinamico tale settore produttivo. Alla fine del 2001 erano attivi nel paese 51 parchi industriali con 512 imprese installate che davano lavoro a 175.078 addetti (CNZFE, 2001, p. 2).

La crisi statunitense seguita all'attentato dell'11 settembre 2001, ha avuto implicazioni sulle attività di tali zone. Queste alla fine del 2001 risultavano aver subito un calo delle esportazioni del 4,9% rispetto al 2000 e nel 2001 risultavano esportati beni per un valore di US\$ 4,538,2, che è più basso rispetto al valore di US\$ 4,770,6 della fine del 2000. Malgrado sia stata accusata una generalizzata diminuzione

³ Da un'intervista al responsabile del Dipartimento di Statistica del Consiglio Nazionale delle Zone Franche, J. Mendoza, realizzata il 27.01.2002 a Santo Domingo.

delle esportazioni, le imprese straniere hanno continuato ad investire nelle zone franche, e, anzi, hanno aumentato la loro presenza su territorio passando da 481 aziende della fine del 2000 a 512 alla fine del 2001. È aumentato il numero dei parchi industriali andando dai 46 della fine del 2000 ai 51 del 2001. C'è stato anche un cambiamento nei settori degli investimenti se consideriamo che le imprese e i parchi industriali sono aumentati mentre è calato il numero dei lavoratori (alla fine del 2001 erano 175,078, cioè il 10% in meno rispetto ai 195,262 dell'anno precedente). Il settore più colpito dalla crisi è stato infatti quello tessile (con un 7,2% di produzione in meno rispetto all'anno 2000), un settore che da solo nel 2001 assorbiva il 70% circa della manodopera (Ibidem).

Comunque, malgrado la temporanea crisi, le zone franche assieme al turismo sono attualmente i settori che più velocemente crescono all'interno dell'economia. La Repubblica Dominicana, dalla decade degli anni ottanta ad oggi, si è mantenuta ai primi posti a livello mondiale per quanto riguarda sia il numero di zone franche operative nel paese sia il numero di lavoratori occupati nel settore (CNZFE, 2002, p. 1).

L'ubicazione delle zone franche

La maggior parte delle zone franche è nei pressi dei centri urbani in aree dotate delle infrastrutture necessarie alle attività delle imprese (porti, aeroporti e strade). È inutile sottolineare quanto la velocità negli scambi commerciali rappresenti un fattore essenziale per la competitività (OIT, 1996, p. 338). Anche la presenza di banche e studi legali come pure, per altri aspetti, istituti di formazione e centri medici, favorisce l'ubicazione delle zone franche nelle vicinanze delle città. L'alta concentrazione di disoccupati nei centri urbani rappresenta per le imprese un ulteriore fattore influente poiché è un bacino da cui attingere manodopera (Ibidem). In alcune zone franche di frontiera, ad esempio, poche imprese decidono di installarsi malgrado gli incentivi fiscali per vent'anni (rispetto ai 15 delle altre ZF), perché la quantità di manodopera disponibile in queste aree è molto scarsa (S. Warden, 2000, p. 20).

L'ubicazione delle zone franche d'altronde ha influito sul decentramento delle attività economiche dalla capitale verso le città intermedie del paese. Tali città hanno potuto crescere d'importanza nel contesto dell'economia nazionale. La richiesta di manodopera in queste zone ha pure determinato flussi di migrazione interna di lavoratori dalle zone rurali verso i centri urbani. Santiago de los Caballeros, San Pedro de Macorís, La Romana, San Cristobal, Puerto Plata e La Vega sono le città che hanno avuto il più alto incremento di popolazione per le opportunità di occupazione che si aprivano. Nel complesso, tali migrazioni hanno contribuito a ridurre la concentrazione demografica nella capitale mentre nei centri urbani minori è cresciuto notevolmente il numero d'abitanti (OIT, 1996, p. 390).

I paesi d'origine degli investimenti

Nel 1975 s'installarono nel paese le prime due zone franche non statunitensi. La prima con capitale nazionale, la seconda panamense. Nel periodo tra il 1981 e il 1985 le imprese americane rappresentavano il 73% delle imprese straniere, durante la decade degli anni novanta invece la loro presenza declinava al 46%. Le imprese nazionali registrarono una tendenza inversa: nel 1988 solo il 10% delle industrie era di proprietà dominicana, alla fine del 1994 rappresentavano il 29% delle imprese delle zone franche (OIT, 1996, p. 397).

Sono comunque gli Stati Uniti, anche oggi, il paese che investe in misura maggiore nelle ZF della Repubblica Dominicana. Oltre al fattore di competitività del basso costo della manodopera locale, la vicinanza tra i due paesi contribuisce a favorire gli investimenti: vi è rapidità nel transito delle merci, velocità degli scambi commerciali e le attività produttive possono essere seguite direttamente e con assiduità dagli imprenditori che in poche ore di volo raggiungono le loro imprese (M. Dale, 1995, p. 27).

Gli Stati Uniti, con 252 imprese, sono al primo posto nella graduatoria degli investimenti (per numero d'impresе e volume d'investimenti), seguiti dalle imprese con capitale nazionale (168). Al terzo posto è la Corea del Sud (24) e di seguito, Puerto Rico (10), Taiwan (7), Spagna (7) e Italia (5) (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2002, p. 25). Un accordo è stato siglato nel novembre del 2001 tra l'Istituto di Cooperazione e Sviluppo di Roma e il Consiglio Nazionale delle Zone Franche per l'esportazione per intensificare i rapporti commerciali tra Italia e Repubblica Dominicana. Con tale accordo i due paesi si impegnano reciprocamente a promuovere investimenti da parte delle aziende italiane nelle ZF del paese (CNZFE, 2002).

Le attività produttive delle imprese

Il 44% delle zone franche del paese è di proprietà privata (CNZFE, 2002, p. 22). I parchi industriali di questo tipo sono generalmente più costosi di quelli statali per quanto riguarda gli oneri che un'impresa deve affrontare per le attività di produzione (S. Warden, 2000, p. 26).

Il 32% sono statali (CNZFE, 2002, p. 22). Risultano vantaggiosi tali parchi per i minori costi d'affitto dei capannoni adibiti alla produzione e dei servizi di base (utilizzo dell'acqua e dell'energia elettrica), però la manutenzione delle strutture è spesso carente e i servizi offerti ai lavoratori sono qualitativamente inferiori rispetto alle ZF private. Lo Stato, sebbene sia proprietario dei terreni e dei capannoni industriali, non interviene nelle politiche aziendali (S. Warden, 2000, p. 26).

Il 18% sono "miste" (CNZFE, 2002, p. 22). In questo caso, non solo le politiche aziendali sono decise e condotte dagli imprenditori ma essi possiedono anche parte del patrimonio industriale mentre lo Stato contribuisce a sostenere parte delle spese.

Queste si avvicinano a quelle private per quanto riguarda i criteri operativi dell'apparato produttivo e burocratico (A. Abreu, M. Cocco, C. Despradel, E.G. Michel, A. Peguero, 1989, p. 102).

Il 6% infine è costituito dalle Zone Franche Speciali e quelle di Frontiera, la maggior parte delle quali è di carattere misto. In questo caso lo Stato e le imprese private intervengono con l'obiettivo di promuovere le attività industriali nelle zone più depresse e svantaggiate del territorio nazionale (CNZFE, 2002, p. 22)

Dalla costituzione delle prime ZF ad oggi, la maggior parte delle imprese è nel settore tessile manifatturiero e alla fine del 2001, delle 512 imprese presenti sul territorio nazionale, 262 erano nel tessile e rappresentavano il 51.1% (CNZFE, 2002, p.24). Le imprese tessili esportano la maggior parte dei manufatti verso i più grandi mercati statunitensi del tessile in Georgia e Virginia dove si generano ulteriori processi d'esportazione nel resto del continente e nei mercati internazionali (S. Warden, 2000, p. 9).

Il secondo settore riguarda i servizi, con 88 imprese (CNZFE, 2002, p. 24). In tutte le zone franche ci sono aziende che offrono assistenza e servizi specifici alle imprese della stessa zona franca e di altre. Le aziende di servizio possono essere le lavanderie, le cucine industriali, le mense; oppure, aziende di riparazione e affitto dei macchinari (Corporación Zona Franca Industrial de Santiago, 2000, p. 32).

Il terzo settore riguarda l'assemblaggio di prodotti elettronici, con 24 imprese (CNZFE, 2002, p. 24). Le caratteristiche di tale settore sono l'elevata tecnologia nei processi d'assemblaggio e l'alta specializzazione della manodopera.

Il quarto settore riguarda l'industria del tabacco e dei suoi derivati, con 22 imprese (CNZFE, 2002, p. 24). Tali imprese sono ubicate nelle regioni centrali del paese dove la coltivazione del tabacco è tra le attività agricole più importanti. La vicinanza tra colture del tabacco e imprese di lavorazione è fondamentale per l'intero processo (S. Warden, 2000, p. 12).

Un certo numero d'impresе è impegnato nella produzione di scarpe sportive (14 imprese), nella creazione di gioielli e bigiotteria (18). Alcune imprese si dedicano alla produzione di forniture mediche e ospedaliere (13), altre alla trasformazione del metallo (11), cartone stampato (9) e plastica (7), produzione di generi alimentari (7) e pellami (6), produzione di accessori elettrici (5) e prodotti chimici (4), articoli artigianali (4), lavorazione di materiale da destinare all'industria agricola (3), produzione di macchinari e utensili da lavoro (3) (CNZFE, 2002, p. 24).

Il settore tuttora più innovativo, ovvero la produzione d'apparecchiature elettroniche, ha avuto in questi ultimi anni un notevole impulso. Si tratta di imprese ubicate in zone franche esclusive, per lo più private, e in esse macchinari modernissimi e manodopera qualificata costituiscono l'eccezione rispetto ad una realtà di imprese industriali nel paese caratterizzate da tecnologia e manodopera con standard qualitativi decisamente più bassi (J. Mendosa, 27 febbraio, 2002). Le zone franche di Itabo, San Isidro e Las America sono tra le più esclusive del paese, individuabili anche dal punto di vista architettonico per le moderne costruzioni e gli ampi spazi verdi che le differenziano nettamente dagli altri parchi industriali, al punto che sono

state chiamate "oasi" (S. Warden, 2002, p. 26). Forniture mediche e assemblaggio d'apparecchiature elettroniche sono le lavorazioni che si attuano all'interno di questi parchi mentre la produzione tessile è quasi inesistente. I lavoratori di queste imprese ricevono un salario maggiore rispetto ai lavoratori occupati in altre ZF e godono di alcuni "privilegi": ad esempio, la possibilità di seguire corsi di formazione nei centri della stessa zona franca, una visita medica garantita ad ogni lavoratore che sta per entrare a far parte dello staff aziendale e, cosa non trascurabile, la possibilità di avere anticipata parte della retribuzione in caso di necessità (Ibidem, p. 39).

I lavoratori

Alla fine del 2001 erano occupati nelle zone franche circa 175.078 lavoratori dei quali il 55% era rappresentato da donne e il 45% da uomini (CNZFE, 2002, p. 8).

Circa 121.895 lavoratori, ovvero il 70% della manodopera totale delle zone franche, sono nell'industria tessile dove vi è una netta prevalenza di manodopera femminile. Il secondo settore per numero di lavoratori occupati riguarda le imprese impegnate nella manifattura del tabacco con 10.760 addetti, seguito dal settore dell'elettronica con 8.093 addetti; in entrambi i casi, la manodopera femminile è in maggioranza rispetto a quella maschile (Ibidem, p. 33). Ancora, 8.677 persone sono occupate nelle imprese che producono forniture mediche, 6.979 nei servizi, 6.366 nell'industria calzaturiera, 3.513 nelle imprese che producono gioielli e articoli di bigiotteria, 1.678 nell'industria del pellame e infine 1.195 sono occupati nell'industria per la produzione di prodotti agricoli (Ibidem).

L'età dei lavoratori si aggira in media intorno ai 27 anni e il livello medio d'istruzione degli operai è di 6 anni di scolarità (OIT, 1996, p. 404).

Le categorie lavorative generalmente presenti nelle imprese sono: operai, tecnici, meccanici, supervisori, amministratori e dirigenti. Gli operai costituiscono la quota più numerosa della forza lavoro e sono in prevalenza donne mentre tutte le altre categorie sono in prevalenza uomini (CNZFE, 2002, p. 35). A tale disequilibrio di genere contribuiscono sia le scelte dei dirigenti sia alcuni fattori che hanno oggettivamente peso nelle assunzioni (M. Dale, 1995, p. 104). Il primo di tali fattori è rappresentato dal titolo di studio. Nelle assunzioni per ingegneri e personale amministrativo, il titolo di studio viene prima dell'esperienza e dell'età (M. Dale, 1995, p. 116). Il curriculum professionale invece, come esperienza lavorativa acquisita, è più importante per il personale supervisore, gli operai, i tecnici e i meccanici (Ibidem).

L'appartenenza di genere incide sull'assunzione del personale quando si tratta di operai e impiegati. Qui sono di più le donne perchè ritenute più adatte ad eseguire ordini (OIT, 1996, 407), lavori ripetitivi, di pazienza, attenzione e concentrazione. Infine, per quanto riguarda la retribuzione, le donne sarebbero meno determinate degli uomini nel sollevare proteste in caso di trattamenti discriminatori a livello salariale (ivi, p. 402).

CAPITOLO SETTIMO

LA FORMAZIONE NELLE IMPRESE DELLE ZONE FRANCHE

L'Istituto Nazionale di Formazione Tecnico Professionale (INFOTEP)

Nella Repubblica Dominicana sono tre gli organismi statali che disciplinano gli istituti d'istruzione superiore e professionale: il Consiglio Nazionale dell'Istruzione Superiore (CONES) preposto all'istruzione universitaria, la Segreteria di Stato per l'Educazione e per la Cultura (SEEC) per l'istruzione secondaria e l'Istituto Nazionale di Formazione Tecnico Professionale (INFOTEP) per la formazione professionale. Quest'ultimo gode di notevole considerazione sia per la qualità dell'offerta formativa sia per i metodi di conduzione delle attività e rappresenta l'unico ente che ha promosso nel 1990 un progetto di formazione specificamente rivolto ai lavoratori delle zone franche del paese (O. Amargós, 1998, p. 222).

INFOTEP, creato nel 1980 con la legge n. 116, è un istituto amministrato da un direttore generale e da una giunta di nove membri che rappresentano lo Stato, i lavoratori e le imprese private (Ley No. 116, 1980, p. 8). La sede centrale dell'istituto si trova a Santo Domingo e coordina l'attività dei trenta uffici situati nei distretti regionali, uffici che rispondono alle richieste provenienti da tutto il territorio nazionale. INFOTEP nonostante riceva dallo Stato parte dei finanziamenti per le sue attività, vuole agire come istituzione autonoma senza fini di lucro decidendo autonomamente strategie e metodi per la formazione. Oltre allo Stato, anche le imprese e i lavoratori finanziano l'istituto: le imprese sono tenute a versare mensilmente una quota pari all'1% del totale dei salari pagati ai dipendenti. Inoltre, quando le imprese usufruiscono per i corsi di formazione delle sedi INFOTEP dislocate su tutto il territorio nazionale, i proventi degli affitti pagati dalle imprese rappresentano per l'istituto un ulteriore finanziamento. Dalla busta paga dei lavoratori è trattenuta per questo annualmente una quota pari allo 0.5% del salario (Ley No. 116, 1980, p. 15).

Il principale obiettivo dell'istituto è quello di promuovere l'istruzione tecnica professionale nei più importanti settori dell'economia nazionale, ovvero l'industria, il commercio, il settore dei servizi e l'agricoltura, impegnandosi con ciò ad un adeguamento della formazione di manodopera rispetto alle esigenze produttive del paese. (Ley No. 106, 1980, p. 6). L'offerta formativa è distinta per settori: *Habilitación, Complementación, Formación Dual, Formación de Maestros Tecnicos, Capacitación Permanente* (Infotep, 2002, pp. 3-4).

Habilitación è un programma rivolto ai giovani con più di sedici anni, dà una semiquifica che permette di inserirsi in un contesto lavorativo nel quale non siano richieste specifiche specializzazioni. Offre corsi per operai dell'industria del tabacco

e dei pellami, per le industrie calzaturiere e per quelle in cui sono prodotti gioielli e accessori di bigiotteria. Inoltre, corsi di segreteria generale.

Complementación è un programma che forma lavoratori qualificati e i contenuti sono di livello superiore rispetto all'offerta formativa sopra descritta. Per le industrie delle zone franche, il programma offre corsi per tecnico elettronico, meccanico specializzato, magazziniere e per operatori dei macchinari impiegati nell'industria tessile.

Formación Dual è un programma destinato ai giovani dai 14 ai 22 anni e si caratterizza per essere esclusivamente mirato ai bisogni delle singole imprese. L'utente che frequenta tali corsi è già inserito in un contesto lavorativo e assunto all'interno dell'impresa con un contratto d'apprendistato. L'impresa invia l'apprendista nelle sedi dell'istituto dove per 8 settimane circa seguirà corsi di formazione che daranno una qualifica tecnica specifica. Generalmente questo tipo di programma è utilizzato per la formazione degli operai delle industrie elettroniche. La *Formación Dual* iniziò ad avviarsi sul territorio nel 1990 quando 35 imprese del settore automobilistico e meccanico industriale, non delle zone franche, inviarono per la prima volta 60 giovani apprendisti all'istituto INFOTEP. Gli esiti furono positivi e alla fine del 1998, 500 imprese, questa volta anche delle zone franche, usufruirono di progetti di formazione e i lavoratori che portarono a termine i corsi furono 1.671. Tuttora questa rappresenta una delle offerte formative più richieste dalle imprese delle zone franche (O. Amargós, 1998, p. 231).

Formación de Maestro Técnico è un altro tipo d'offerta formativa rivolto ai lavoratori qualificati e a coloro che intendono occupare nell'impresa il ruolo di "Incaricato di formare il nuovo personale dell'azienda". Per ottenere tale attestato è indispensabile aver già partecipato al programma di *Formación Dual* e possedere il diploma di lavoratore qualificato (Infotep, p. 6, 2002).

Capacitación Permanente è un programma di seminari rivolti a quelle imprese che intendano mantenere costantemente aggiornato lo staff aziendale (Infotep, 2002, p. 9).

I programmi più recenti di formazione

Oltre alle tipologie di formazione di base sopra descritte, INFOTEP ha attivato recentemente nuovi corsi per soddisfare i bisogni di formazione di imprese che assumono prevalentemente personale specializzato. Tali programmi sono: *Formación para Gerentes de Pequeña y Mediana Empresa*, *Formación y Desarrollo de Mandos Medios*, *Asesoría Empresarial* (Infotep, 2001, p. 10).

Formación para Gerentes de Pequeña y Mediana Empresa, ovvero programmi per dirigenti di piccole e medie imprese che hanno l'obiettivo di migliorare le capacità gestionali di un'azienda e sono destinati ai dirigenti per i settori dell'amministrazione, contabilità, produzione, risorse umane, ingegneria. I programmi, differenziati in

funzione del settore, sono attuati prevalentemente nella forma di seminari di breve durata (100 ore) cui devono partecipare almeno 5 dirigenti per impresa. Durante tali seminari, con i docenti Infotep i dirigenti esaminano i maggiori problemi di gestione di un'impresa, acquisendo un metodo per l'analisi e la ricerca di soluzioni. Alla fine del seminario si tracciano piani d'azione per migliorare la gestione in azienda (Infotep, 2001, p. 11). Generalmente questi seminari sono attuati nelle sedi Infotep, ma talvolta imprese delle ZF allestiscono appositi spazi all'interno dell'azienda: in questo caso è necessario riunire un numero consistente d'utenti perchè il corso possa avviarsi. Ai corsi attuati all'interno di un'azienda possono partecipare tutti i dirigenti delle imprese della Zona Franca che necessitano della stessa formazione (M. Trinidad, 12 febbraio 2002¹).

Un altro tipo d'offerta formativa è il programma *Formación y Desarrollo de Mandos Medio* rivolto ai lavoratori che aspirano alla carica di supervisore. I corsi hanno l'obiettivo di formare il personale sui criteri di produttività ed efficienza delle imprese; vi è nello stesso tempo la possibilità di frequentare corsi con programmi adatti per ottenere promozioni all'interno dell'azienda. Tali corsi, oltre a dare le basi per la supervisione del personale, insegnano tecniche di valutazione della produzione (Infotep, 2001, p. 17). Vertono sugli aspetti tecnici indispensabili ma anche su nozioni centrate sul fattore umano (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002). Fa parte del programma *Formación y Desarrollo de Mandos Medios* l'insegnamento di *Relaciones Humanas* (M. Trinidad, 2002) che ha come oggetto i processi di comunicazione nel lavoro. Poiché il supervisore è la figura professionale alla quale i lavoratori si rivolgono in caso di problemi, dovrà saper ascoltare, analizzare e riportare ai dirigenti il contenuto delle lamentele e mantenere un clima il più possibile sereno all'interno dell'ambiente di lavoro. Con tali corsi si cerca fondamentalmente di migliorare la comunicazione tra supervisori e lavoratori delle aziende (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002). Fa ancora parte dello stesso programma il corso *Seguridad y Salud Ocupacional*. Tale corso è dedicato ai supervisori che devono imparare a riconoscere situazioni rischiose per l'incolumità dei lavoratori. Perciò sono fornite nozioni d'ergonomia per condizioni di lavoro più idonee dal punto di vista della salute psico-fisica dei lavoratori, per il corretto utilizzo dei macchinari onde evitare incidenti (Infotep, 2001, p. 18). Generalmente la durata dei corsi per supervisori non supera le 150 ore. L'utente può scegliere quali insegnamenti frequentare nel programma in funzione sia delle sue prospettive di lavoro sia dei bisogni dell'azienda in cui lavora. Le imprese con più di 14 supervisori possono attuare i corsi nell'azienda stessa mentre le altre devono inviare i supervisori alle sedi INFOTEP. Nella zona franca di Santiago de los Caballeros, il programma di formazione per i supervisori è il più richiesto dalle imprese e lo è anche in tutte le zone franche del paese, confermando con ciò quanto

¹ Informazioni avute dalla coordinatrice di Infotep della zona franca di Santiago de los Caballeros. Intervista realizzata a Santiago de los Caballeros il 12.02.2002.

sia diventata importante in queste zone una figura di supervisore non solo con formazione tecnica, gestionale ma anche di risorse umane (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002).

Un altro programma formativo, particolarmente richiesto dalle imprese, è *Asesoría Empresarial* che dà una risposta a quei dirigenti che hanno necessità di tenere sempre monitorata la formazione ed efficienza dello staff aziendale dei vari dipartimenti. In questo caso, è previsto che i docenti INFOTEP vadano all'interno dell'impresa per fare una diagnosi complessiva dell'organizzazione, in tutti i settori aziendali, rilevandone i bisogni formativi e tracciando piani d'intervento formativo (Infotep, 2002, p. 10).

Lo sviluppo della domanda formativa nelle Zone Franche

Fino ai primi anni novanta le imprese delle zone franche sono state caratterizzate da una forte presenza di manodopera non qualificata. Oggi non è più così. Inizialmente era il settore tessile il ramo trainante della produzione industriale e non richiedeva un alto grado di specializzazione della manodopera (Apec, 1992, cit. in G. Labarca, 1998, p. 327). Più recentemente, come si è detto sopra, lo sviluppo d'alcuni settori dell'industria delle zone franche caratterizzati da un uso intensivo di tecnologia moderna ha trasformato il profilo della manodopera che, oggi, ha livelli più elevati di qualificazione e di specializzazione (G. Labarca, 1998, p. 328). Ovvero, l'introduzione di moderne tecnologie produttive ha reso indispensabili le attività formative per i lavoratori delle industrie più avanzate ma ha anche obbligato a strategie d'intervento innovative nello stesso settore formativo. Occorreva da un lato "svecchiare" le conoscenze dei lavoratori dall'altro costruire un rapporto tra una forza-lavoro capace di maggiore dinamismo e il mercato innovativo (A. Almada, 2000, p. 11). Le imprese sono ricorse a tali nuove attività formative quanto più hanno dovuto avvalersi di figure professionali molto specializzate anche in funzione di nuovi ruoli da rivestire nell'apparato produttivo (Ibidem).

Le imprese delle zone franche sono, allora, di due categorie anche in rapporto ai bisogni formativi: imprese tradizionali, ovvero le imprese tessili e quelle che attuano processi di trasformazione del prodotto senza utilizzo di tecnologie sofisticate, imprese moderne, quelle che richiedono l'utilizzo di tali tecnologie (G. Labarca, 1998, p. 329).

Nelle imprese tradizionali dove non sono richieste particolari capacità tecniche, sono previsti normalmente corsi di formazione che rilasciano un attestato di semiqualificazione (*Habilitación*). La formazione di base in genere consiste in un addestramento iniziale "on the job" in azienda (G. Labarca, 1998, p. 330). Le imprese moderne invece richiedono agli operai un attestato di qualificazione tecnica (*Complementación, Formación Dual*). I supervisori e dirigenti di reparto devono

oltre alla qualifica corrispondente al loro ruolo, conoscenza della lingua inglese (perché molti lavoratori parlano invece solo il dialetto o uno scorcio spagnolo) e conoscenze di matematica. Le imprese di questo secondo tipo formano i lavoratori all'interno dell'azienda sia nelle sedi INFOTEP dove imparano ad utilizzare macchinari più moderni (ibidem). Sono solo per tali imprese i corsi di "Capacitación permanente" che i lavoratori devono seguire periodicamente e con regolarità perché i processi di lavoro, in genere abbastanza complessi, cambiano frequentemente e richiedono che la manodopera sia costantemente aggiornata.

Le caratteristiche del progetto Infotep-Zonas Francas

Il progetto fu avviato nel 1992 quando l'Istituto Tecnico Professionale e i rappresentanti delle zone franche decisero di collaborare per facilitare lo sviluppo della formazione nel settore industriale d'esportazione. La collaborazione tra INFOTEP e le zone franche è condotta attraverso due organismi: il Comitato Coordinatore Nazionale e i Comitati Locali (Infotep, 1995, p. 5).

Il Comitato Coordinatore Nazionale, con sede a Santo Domingo, è presieduto da 6 funzionari (tre titolari e tre supplenti) in rappresentanza delle zone franche. Tali funzionari sono eletti tra i membri di ADOZONA (Asociación Dominicana de Zonas Francas) e tra i membri dell'Associazione degli Industriali delle Zone Franche. Nel Comitato Nazionale è rappresentato inoltre INFOTEP tramite 4 membri che sono un direttore generale operativo, un direttore generale tecnico, un direttore generale amministrativo e un direttore di pianificazione (Ibidem). Il Comitato Coordinatore Nazionale coordina a livello generale le procedure tecnico-amministrative e gestionali relative ai progetti di formazione. Spetta a tale Comitato promuovere le attività, stabilire le caratteristiche generali dei corsi, formulare le proposte per la realizzazione dei progetti (Ibidem).

I Comitati Locali, invece, sono costituiti da due funzionari dell'Associazione degli Industriali e da due funzionari INFOTEP (due dall'istituto INFOTEP e due dal Comitato Nazionale). I Comitati Locali coordinano le attività formative all'interno delle zone franche e ne controllano la programmazione. Inoltre, secondo la gestione del progetto ha il compito di promuovere e coordinare le attività formative all'interno delle zone franche. Il Comitato Nazionale svolge una funzione di coordinamento generale di tutti i progetti che ha sotto la supervisione del Comitato Nazionale. Il Comitato Nazionale ha il compito di promuovere e coordinare le attività formative all'interno delle zone franche e ne controllano la programmazione. Inoltre, secondo la gestione del progetto ha il compito di promuovere e coordinare le attività formative all'interno delle zone franche. Il Comitato Nazionale svolge una funzione di coordinamento generale di tutti i progetti che ha sotto la supervisione del Comitato Nazionale. Il Comitato Nazionale ha il compito di promuovere e coordinare le attività formative all'interno delle zone franche e ne controllano la programmazione. Inoltre, secondo la gestione del progetto ha il compito di promuovere e coordinare le attività formative all'interno delle zone franche.

sia diventata importante in queste zone una figura di supervisore non solo con formazione tecnica, gestionale ma anche di risorse umane (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002).

Un altro programma formativo, particolarmente richiesto dalle imprese, è *Aesoría Empresarial* che dà una risposta a quei dirigenti che hanno necessità di tenere sempre monitorata la formazione ed efficienza dello staff aziendale dei vari dipartimenti. In questo caso, è previsto che i docenti INFOTEP vadano all'interno dell'impresa per fare una diagnosi complessiva dell'organizzazione, in tutti i settori aziendali, rilevandone i bisogni formativi e tracciando piani d'intervento formativo (Infotep, 2002, p. 10).

Lo sviluppo della domanda formativa nelle Zone Franche

Fino ai primi anni novanta le imprese delle zone franche sono state caratterizzate da una forte presenza di manodopera non qualificata. Oggi non è più così. Inizialmente era il settore tessile il ramo trainante della produzione industriale e non richiedeva un alto grado di specializzazione della manodopera (Apec, 1992, cit. in G. Labarca, 1998, p. 327). Più recentemente, come si è detto sopra, lo sviluppo d'alcuni settori dell'industria delle zone franche caratterizzati da un uso intensivo di tecnologia moderna ha trasformato il profilo della manodopera che, oggi, ha livelli più elevati di qualificazione e di specializzazione (G. Labarca, 1998, p. 328). Ovvero, l'introduzione di moderne tecnologie produttive ha reso indispensabili le attività formative per i lavoratori delle industrie più avanzate ma ha anche obbligato a strategie d'intervento innovative nello stesso settore formativo. Occorre da un lato "svecchiare" le conoscenze dei lavoratori dall'altro costruire un rapporto tra una forza-lavoro capace di maggiore dinamismo e il mercato innovativo (A. Almada, 2000, p. 11). Le imprese sono ricorse a tali nuove attività formative quanto più hanno dovuto avvalersi di figure professionali molto specializzate anche in funzione di nuovi ruoli da rivestire nell'apparato produttivo (Ibidem).

Le imprese delle zone franche sono, allora, di due categorie anche in rapporto ai bisogni formativi: imprese tradizionali, ovvero le imprese tessili e quelle che attuano processi di trasformazione del prodotto senza utilizzo di tecnologie sofisticate, imprese moderne, quelle che richiedono l'utilizzo di tali tecnologie (G. Labarca, 1998, p. 329).

Nelle imprese tradizionali dove non sono richieste particolari capacità tecniche, sono previsti normalmente corsi di formazione che rilasciano un attestato di semiqualificazione (*Habilitación*). La formazione di base in genere consiste in un addestramento iniziale "on the job" in azienda (G. Labarca, 1998, p. 330). Le imprese moderne invece richiedono agli operai un attestato di qualificazione tecnica (*Complementación, Formación Dual*). I supervisori e dirigenti di reparto devono

avere oltre alla qualifica corrispondente al loro ruolo, conoscenza della lingua inglese e spagnola (molti lavoratori parlano invece solo il dialetto o uno scorretto spagnolo) e fondamenti di matematica. Le imprese di questo secondo tipo formano i lavoratori sia all'interno dell'azienda sia nelle sedi INFOTEP dove imparano ad utilizzare macchinari più moderni (ibidem). Sono solo per tali imprese i corsi di "Capacitación Permanente" che i lavoratori devono seguire periodicamente e con regolarità perché i processi di lavoro, in genere abbastanza complessi, cambiano frequentemente e richiedono che la manodopera sia costantemente aggiornata.

Le caratteristiche del progetto Infotep-Zonas Francas

Il progetto fu avviato nel 1992 quando l'Istituto Tecnico Professionale e i rappresentanti delle zone franche decisero di collaborare per facilitare lo sviluppo della formazione nel settore industriale d'esportazione. La collaborazione tra INFOTEP e le zone franche è condotta attraverso due organismi: il Comitato Coordinatore Nazionale e i Comitati Locali (Infotep, 1995, p. 5).

Il Comitato Coordinatore Nazionale, con sede a Santo Domingo, è presieduto da 6 funzionari (tre titolari e tre supplenti) in rappresentanza delle zone franche. Tali funzionari sono eletti tra i membri di ADOZONA (*Asociación Dominicana de Zonas Francas*) e tra i membri dell'Associazione degli Industriali delle Zone Franche. Nel Comitato Nazionale è rappresentato inoltre INFOTEP tramite 4 membri che sono un direttore generale operativo, un direttore generale tecnico, un direttore generale amministrativo e un direttore di pianificazione (Ibidem). Il Comitato Coordinatore Nazionale coordina a livello generale le procedure tecnico-amministrative e gestionali relative ai progetti di formazione. Spetta a tale Comitato promuovere le attività, stabilire le caratteristiche generali dei corsi, formulare le strategie per la realizzazione dei progetti (Ibidem).

I Comitati Locali, invece, sono costituiti da due funzionari dell'Associazione degli Industriali di ogni zona franca e da due funzionari INFOTEP (eletti dall'Istituto) (INFOTEP, 1995, p. 8). I Comitati Locali coordinano le attività formative all'interno dei parchi industriali in cui operano e ne controllano la programmazione, organizzazione e direzione (Ibidem). Quindi, la gestione del progetto ha un'organizzazione a due livelli: il Comitato Coordinatore Nazionale svolge una funzione di direzione generale (dal dipartimento centrale di INFOTEP che ha sede a Santo Domingo) mentre i Comitati Locali, installati all'interno dei parchi industriali, accolgono le richieste dei corsi da parte delle imprese. I Comitati Locali sono necessari per aderire in modo più preciso alle esigenze delle imprese e per accelerare le procedure di domanda e d'attuazione dei corsi (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002). Nella maggior parte dei parchi industriali il Comitato Locale dispone di un ufficio in cui i coordinatori INFOTEP (solitamente 2) svolgono le loro attività. In alcune zone franche, Puerto Plata ad esempio, non vi è l'ufficio del Comitato Locale; in

questo caso la richiesta dei corsi è effettuata direttamente all'ufficio INFOTEP del distretto regionale più vicino dove i funzionari accolgono le domande delle imprese e organizzano i corsi (Ibidem).

Il Comitato Locale della zona franca di Santiago de los Caballeros

La maggior parte delle imprese della zona franca di Santiago de los Caballeros ha un Dipartimento di Risorse Umane che fornisce periodicamente al Comitato Locale una lista dei corsi di formazione di cui abbisognano le imprese. I coordinatori del parco raccolgono le richieste e le inviano alle sedi INFOTEP del distretto regionale (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002). Nelle sedi regionali, altri funzionari INFOTEP valutano le domande e provvedono a fornire al Comitato Locale il pacchetto formativo (tipologia di corsi, data d'inizio, numero minimo di corsisti, modalità di frequenza, disponibilità di docenti). Il Comitato Locale trasmette tali informazioni ai dipartimenti delle risorse umane delle imprese e a questo punto possono partire le attività di formazione. Sarà il Comitato Locale che decide, sulla base delle informazioni ottenute, se sia possibile organizzare i corsi all'interno delle aziende del parco o se sia necessario inviare l'utenza nelle sedi INFOTEP del distretto regionale. Quando l'impresa necessita di corsi per un numero troppo piccolo d'utenti, il Comitato Locale raggruppa i lavoratori di più imprese che chiedono lo stesso tipo di corso e l'attività formativa è svolta nelle sedi INFOTEP. È possibile attuare il corso per una sola impresa quando il numero di corsisti sia sufficiente a far dislocare docenti dell'istituto in azienda. In questo caso le imprese devono mettere a disposizione aule adeguate per le lezioni teoriche (Formación y Desarrollo de Mandos Medio, Formación para Gerentes de Pequeñas y Mediana Empresa, Asesoría Empresarial) mentre per le attività pratiche (Formación Dual ad esempio) i docenti INFOTEP utilizzano gli spazi aziendali quando sia possibile o le sedi dell'istituto quando vi siano gli stessi macchinari dell'azienda.

Ovviamente, la richiesta e l'attuazione di corsi di formazione dipendono non solo dal livello di sviluppo tecnico-industriale e dalla qualità della manodopera ma anche dagli stanziamenti finanziari dedicati. Vi sono casi, come l'impresa tessile "Interamericana" della zona franca di Santiago de los Caballeros, che dimostrano un particolare impegno nell'aspetto formativo. L'impresa, che dispone di un'elevata quantità di manodopera, investe in modo sostenuto nella formazione dei propri addetti. I dirigenti hanno allestito in modo permanente all'interno dei capannoni industriali, cinque spazi da utilizzarsi specificamente per i corsi. L'impresa sostiene forti costi per corsi organizzati al bisogno, in periodi anche non coincidenti con le normali attività formative o per un numero di utenti inferiore a quello richiesto. Quando i docenti INFOTEP insegnano in azienda l'impresa finanzia le attività stanziando quote maggiori dell'1% generalmente previsto (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002).

Centri di formazione

Il progetto Infotep-Zonas Francas prevede la creazione di Centri di formazione (Centros de Entrenamiento) all'interno dei parchi industriali (Infotep, 1995, p. 12). È il livello di sviluppo industriale dei parchi uno degli aspetti che incide maggiormente sulla scelta di costituire o meno un Centro, per la stessa possibilità di destinarvi investimenti (O. Amargós, 1998, p. 230). Un Centro di formazione con un'ottima organizzazione è stato costruito nella zona franca privata di Itabo, un parco industriale caratterizzato da moderne tecnologie e manodopera specializzata. Le imprese sono piuttosto omogenee per quanto riguarda i settori produttivi: sono assenti le imprese tessili, vi è quasi esclusivamente assemblaggio d'apparecchiature elettroniche e produzione di materiale medico. Poiché le imprese ricorrono ai corsi di formazione in modo costante, gli imprenditori hanno deciso di finanziare un Centro di formazione interno per le specifiche esigenze formative piuttosto di inviare i lavoratori nelle sedi esterne regionali di INFOTEP. Nel Centro i lavoratori possono seguire lezioni di tipo tecnico-teorico e di tipo pratico (con utilizzo dei macchinari), corsi d'informatica e tutti i corsi curriculari programmati trimestralmente (G. Labarca, 1998, p. 330).

Nel Centro di formazione della ZF di Itabo funziona un ufficio di reclutamento condotto da funzionari INFOTEP che fanno uso di test psicologici, attitudinali e di abilità. Tutti i dati sono inseriti nel database della ZF. A quest'ufficio si rivolgono le imprese per reclutare nuovo personale con un notevole accorciamento dei tempi e una più puntuale individuazione del personale specializzato, aspetto in genere problematico nei paesi in via di sviluppo (G. Labarca, 1998, pp. 331-332). Nel complesso, il Centro di formazione del parco di Itabo ha avuto esiti eccellenti, pertanto gli imprenditori hanno deciso di investire ulteriormente per potenziarne le capacità sia in termini logistici sia nelle offerte formative. Questo Centro rappresenta un modello al quale s'ispirano altre zone franche del paese con simili esigenze per quanto concerne la manodopera.

Nonostante i benefici che produce un Centro di formazione, molte zone franche non investono in tali progetti (C. Toribio, 16 febbraio, 2002)². Ciò avviene quando lo sviluppo industriale piuttosto arretrato può ancora poggiare su modalità informali di reclutamento e formazione. Per questo motivo, Centri con un'organizzazione ben strutturata sono normalmente nelle zone franche quali Itabo con imprese moderne. Invece, come si è detto, nella zona franca di Santiago, dove non c'è il Centro di formazione, le imprese si avvalgono della consulenza INFOTEP attraverso i Comitati Locali con un sistema di collegamento tra le imprese e INFOTEP un po'

²Informazioni avute dalla responsabile del Dipartimento delle Risorse Umane dell'azienda C&F della zona franca di Santiago de los Caballeros, intervista realizzata il 16.02.2002 a Santiago de los Caballeros.

più complesso dovendo i Comitati Locali coordinare le richieste delle aziende con le offerte formative dei distretti regionali. La presenza di un Centro nel parco facilita senza dubbio l'organizzazione dei corsi (Ibidem).

Riassumendo, quando vi sono i Centri di formazione i corsi sono tenuti regolarmente (ogni trimestre) all'interno del parco industriale con programmi fissati in modo da permettere alle aziende di sapere per tempo le date d'inizio e le modalità di partecipazione. Inoltre, gli imprenditori possono seguire direttamente e in modo interattivo le attività di formazione e intervenire nel caso i contenuti si discostino dagli obiettivi aziendali. Con grande facilità i lavoratori possono frequentare e mantenersi aggiornati poiché molto spesso i corsi sono attuati in orario di lavoro (ciò dimostra tra l'altro quanto la formazione della manodopera sia considerata dagli imprenditori parte integrante del processo di sviluppo) (M. Trinidad, 12 febbraio, 2002). Attualmente, i Centri di formazione sono presenti solamente in due zone franche: Itabo e Las America, due parchi industriali tra i più moderni del paese.

La partecipazione ai corsi e il ruolo della formazione

Dal 1982 alla fine del 2000, i lavoratori occupati nel settore dell'industria (sia delle imprese locali sia delle zone franche) sono ricorsi ad INFOTEP in misura maggiore rispetto ai lavoratori occupati in altri settori e sono in tutto, nel settore industriale, 204.468 (Infotep, 2002). Nel settore del commercio, specificamente ristoranti e hotel, i lavoratori sono 78.533. Sono invece 66.248 nei servizi statali. L'agricoltura ha registrato 42.809 iscritti distanziandosi notevolmente dall'industria. Gli ultimi settori per numero d'iscrizioni sono quelli delle assicurazioni e degli istituti finanziari con 16.003, il settore dell'elettricità con 5.178, le costruzioni con 4.180 e infine il settore dei trasporti e delle comunicazioni con 8.160 (Ibidem).

Anche da parte delle imprese delle zone franche è aumentato considerevolmente il ricorso a INFOTEP. Basti pensare che alla fine del 1992 i corsi attuati erano solamente 60 e le ore di formazione 3.538, per un totale di 1.028 lavoratori. Alla fine del 2000, i corsi forniti alle imprese erano 7.663 con 271.496 ore d'attività, e risultavano essere circa 155.235 i lavoratori delle zone franche che portarono a termine i corsi. Di questi, 79.595 uomini e 75.666 donne (Ibidem).

Per conoscere l'opinione dei lavoratori sul ruolo della formazione sono state condotte alcune interviste a lavoratori della zona franca di Santiago de Los Caballeros; tutti gli operai e i supervisor intervistati hanno espresso parole di apprezzamento. A titolo esemplificativo, le parole di un supervisore:

“Frequentando i corsi di formazione ho potuto migliorare le mie conoscenze e ora affronto con maggiore sicurezza i miei compiti. I dirigenti apprezzano le mie competenze e mi sento soddisfatto poiché posso mettere in pratica ciò che ho imparato tramite i corsi” (A. Alvarez, 16 febbraio, 2002).

Oltre alla crescita delle competenze, è messo in luce spesso dai lavoratori un più alto grado d'autostima raggiunto attraverso l'esperienza fatta nei corsi. Queste le parole di un'operaia intervistata:

“Con i corsi di formazione ho acquistato maggiore consapevolezza delle mie capacità, la mia autostima è cresciuta perché so che posso migliorare la mia carriera lavorativa. Ho frequentato le scuole elementari e poter continuare ad imparare rinforza la stima che ho di me stessa” (D. Estrella, 16 febbraio, 2002).

Esponenti di INFOTEP durante la conferenza nazionale tenutasi a S. Domingo il 12 ottobre 2000, hanno previsto che le attività di formazione per i lavoratori delle imprese delle zone franche si svilupperanno ulteriormente e che nuovi progetti saranno avviati cercando di cogliere in modo puntuale le esigenze del mondo industriale (Infotep, 2002, pp. 30-31). L'importanza della formazione per l'aumento della produttività nazionale è stata ribadita: il progresso scientifico e tecnologico sta generando veloci cambiamenti nel paese e per questo è considerato indispensabile che le imprese continuino ad investire in progetti di formazione. La competitività delle industrie d'esportazione è in parte influenzata dal livello di sviluppo della manodopera, hanno sostenuto i funzionari, perciò è importante mantenere vivo e dinamico il circuito tra INFOTEP e le maggiori Istituzioni e Associazioni del paese in modo che le attività di formazione siano recepite come strategiche ai fini della produttività e della crescita economica nazionale. Per questo, enti come il Consiglio Nazionale delle Zone Franche di Esportazione (CNZFE), l'Istituto Dominicano di Tecnologia Industriale (INDOTEC) e l'Associazione Dominicana delle Zone Franche (ADOZONA), che si riuniscono con cadenza annuale, partecipano regolarmente ai convegni nazionali organizzati da INFOTEP e vi partecipano anche le diverse parti sociali con l'obiettivo di migliorare la qualità del lavoro: tra queste, la Federazione Nazionale dei Lavoratori delle Zone Franche (FENATRAZONAS) che è tra le più presenti nelle attività dell'istituto. Tali convegni non solo hanno lo scopo di fare conoscere le attività di formazione e i benefici apportati alle imprese che se ne avvalgono, ma anche di favorire confronti con i responsabili dell'Organizzazione Internazionale del Lavoro per mettere a fuoco le modalità più idonee d'intervento (Infotep, 2000, p. 29).

CAPITOLO OTTAVO

I SINDACATI E IL LAVORO

La libertà sindacale

La prima legge che riconobbe il diritto d'associazione sindacale dei lavoratori risale al 1951 quando, con il Código Trujillo de Trabajo, è stato garantito il diritto di costituire un'associazione sindacale e di farne parte. La legge sanciva il divieto di ritorsioni contro i lavoratori per partecipazione ad attività sindacali e, particolarmente, il divieto di licenziare o sospendere un lavoratore in quanto membro di un sindacato. Era garantita altresì la possibilità di condurre trattative collettive: i sindacati potevano proporre miglioramenti nelle condizioni dei lavoratori e le imprese, da parte loro, erano tenute a prendere in considerazione le proposte di negoziazione (il rifiuto era giustificato solo per motivi giudicati attendibili dalla Segreteria di Stato del Lavoro). La legge puniva ogni forma di violenza, intimidazione o coercizione attuate per impedire o ostacolare l'attività sindacale (OIT, 1996, p. 409). Ma la legge del 1951 si dimostrò insufficiente a garantire un'adeguata protezione contro le minacce alla libertà sindacale e fu necessario ricorrere a nuove norme per assicurare garanzie minime (Ibidem, p. 410).

Nel maggio del 1992, con la legge n.16/92, fu promulgato il nuovo Codice del Lavoro (Código de Trabajo) che fissava con più precisione i diritti e doveri dei lavoratori. Nel Codice del Lavoro sono considerate valide le norme del 1951 sulle libertà sindacali ma, rispetto ad esse, sono fissati ulteriori principi e regole riguardanti la costituzione e il funzionamento dei sindacati e la creazione di federazioni e confederazioni. Sono stabilite anche le norme amministrative e patrimoniali relative alle attività sindacali, le regole per lo scioglimento dei sindacati e loro cancellazione dal registro della Segreteria di Stato (OIT, 1996, p. 410). Importante nel Codice del Lavoro è stata la creazione del Foro Sindacale per la tutela dei diritti dei lavoratori membri delle organizzazioni sindacali e per la tutela delle stesse. Tale Foro dà forza alla libertà sindacale nell'osservanza dei principi fissati nei Convegni del 1948 e del 1949 dall'Organizzazione Internazionale del Lavoro nei quali fu sancito il diritto dei lavoratori di unirsi liberamente in organizzazioni sindacali (Ibidem, p. 411).

Secondo gli articoli n. 383 e n. 385 del Codice del Lavoro, i lavoratori membri di un sindacato godono della protezione del Foro e ciò avviene ufficialmente dal momento in cui il sindacato notifica al Dipartimento Generale del Lavoro la sua volontà di esercizio della difesa. Il lavoratore, membro di un sindacato e protetto dal Foro, non può essere licenziato senza previa sentenza da parte dei tribunali del lavoro. Il licenziamento attuato senza il rispetto di tale disposizione costituisce

una violazione delle regole del Foro Sindacale e quindi del Codice del Lavoro (Ley 16/92).

Vi è da parte di molte imprese delle zone franche una vera riluttanza nei confronti delle organizzazioni sindacali e il Codice del Lavoro in realtà non è rispettato sebbene vi sia il principio di territorialità delle leggi sul lavoro. Secondo tale principio le norme del codice devono essere osservate da tutte le imprese del paese siano esse di proprietà nazionale o internazionale. Anche le industrie straniere delle zone franche sono soggette perciò alle leggi del paese (OIT, 1996, p. 418). Se non rispettano tali leggi le imprese violano anche la legge 8-90 inerente alle ZF, nella quale, all'articolo n. 41, è sancito che le imprese delle ZF hanno l'obbligo di attenersi al Codice del Lavoro e a tutte le leggi in esso richiamate (Ibidem).

Dalla promulgazione del nuovo Codice di Lavoro ad oggi, varie aziende delle ZF sono state denunciate dai sindacati e sanzionate dai tribunali del lavoro per aver infranto la legge impedendo ai lavoratori di iscriversi alle organizzazioni sindacali e non riconoscendo perciò la libertà sindacale (OIT, 1996, p. 418).

Ostacoli alla libertà sindacale

Nel paese esistono numerose associazioni sindacali organizzate per settore produttivo ma quelle che operano specificamente nelle zone franche di esportazione sono due: FENATRAZONAS, (Federación Nacional de Trabajadores de Zonas Francas), fondata nel 1991 e FUTRAZONAS (Federación Unitaria de Trabajadoras y Trabajadores de las Zonas Francas), fondata nel 1982.

Secondo l'Organizzazione Internazionale del Lavoro, la presenza di sindacati all'interno delle zone franche è debole per vari motivi. Primo fra tutti perché alcuni dirigenti fanno pressioni e azioni discriminatorie a danno dei lavoratori membri di organizzazioni sindacali (OIT, 1996, p. 29). Vi è poi come pratica contraria all'etica del lavoro la stesura d'elenchi con i nominativi dei lavoratori membri dei sindacati, di dirigenti sindacali e sostenitori del sindacalismo. Tali elenchi sono comunemente chiamati "liste nere" e sono costantemente denunciate da parte dei sindacati alle autorità giudiziarie. Ciononostante, la loro circolazione persiste e costituisce uno strumento utilizzato da alcuni dirigenti per negare ai lavoratori sindacalizzati il diritto al lavoro. La circolazione delle liste tra le imprese delle zone franche (in forma cartacea o, più frequentemente, in reti informatiche) funziona come una banca dati con i nominativi non raccomandati per l'assunzione (OIT, 1996, p. 420). I sindacati ritengono che il ricorso alle liste nere da parte delle imprese sia una pratica difficile da estirpare perché tenuta molto nascosta da chi vi ricorre per timore di denunce (nel 1993 un'impresa di Santiago de los Caballeros, scoperta ad utilizzare le liste, è stata denunciata alla Segreteria del Lavoro e condannata a gravi sanzioni) (OIT, 1996, pp. 420-421). La presenza delle liste nelle ZF evidenzia l'ostilità di gran parte delle imprese verso i sindacati e costituisce motivo d'intimidimento dei lavoratori al

punto che alcuni si dimostrano riluttanti anche solo a parlare d'attività sindacale per paura di entrare a far parte di tali liste. Citiamo in proposito le parole di una lavoratrice dell'impresa di tabacco "Matasa", della zona franca di Santiago de los Caballeros, che ha detto:

" ho pensato spesso di far parte di un'organizzazione sindacale perché potrei condividere le mie esperienze lavorative con altri lavoratori e sentirmi più sicura e protetta nell'impresa in cui lavoro, ma non mi azzardo nemmeno a parlarne per paura di essere scoperta ed espulsa immediatamente dalla fabbrica in cui lavoro" (R.T, 7 febbraio, 2002¹).

Un dirigente dell'impresa "Matasa" giustifica invece con un'interpretazione di natura politica la non disponibilità dell'azienda ad ammettere i sindacati:

"i sindacati non operano per il bene dei lavoratori e non li rappresentano poiché sono solo delle organizzazioni politiche. Creano problemi. I lavoratori hanno bisogno di denaro e vogliono fare ore straordinarie, i sindacati non lo permettono perché pensano che le fabbriche sfruttino i dipendenti" (J. Bermudez, 7 febbraio, 2002²).

Un altro fattore che incide sulla debole presenza dei sindacati nelle zone franche è la scarsa conoscenza da parte dei lavoratori delle norme del Codice del Lavoro, soprattutto di coloro che sono assunti di recente in azienda e sprovvisti di esperienza lavorativa. Secondo l'OIT, ogni forma di sensibilizzazione per fare conoscere ai lavoratori i loro diritti è condotta molto debolmente, molti lavoratori non conoscono i principi elementari che regolano il lavoro (OIT, 1996, p. 442).

Su questo stato di cose inciderebbe anche il comportamento degli stessi tribunali del lavoro e delle autorità giudiziarie in generale poiché eserciterebbero un'azione insufficiente nell'individuare e nel sanzionare efficacemente quelle imprese che non rispettano il diritto di libertà sindacale (OIT, 1996, p. 419). Un'avvocata dell'organizzazione sindacale Fenatrazonas (M. Batista, 19 febbraio, 2002³) denuncia che una prassi che contrasta con il Codice del Lavoro, ma usuale nelle imprese, è il licenziamento illegale di lavoratori che sono membri di organizzazioni sindacali dietro pagamento di indennizzo pagato ai lavoratori stessi. Altre volte invece, le aziende pagano la multa e poi continuano a licenziare i lavoratori in modo illegale favorendo il ripetersi della situazione e delle infrazioni. Per questo le organizzazioni sindacali stanno chiedendo sanzioni più severe e capaci di costituire un reale deterrente contro

¹ Intervista realizzata ad un'impiegata dell'impresa Matasa il 7.02.2002 a Santiago de Los Caballeros.

² Intervista ad un dirigente dell'impresa Matasa realizzata il 7.02.2002 a Santiago de Los Caballeros.

³ Intervista realizzata il 19.02.2002 a Santo Domingo.

le azioni illegali visto che il sistema delle multe (o indennizzi) non è sufficiente a garantire la libertà sindacale (ibidem).

Nel complesso, la pressione esercitata dai dirigenti delle imprese affinché i lavoratori non si uniscano in organizzazioni sindacali, la scarsa conoscenza delle normative e le negligenze del sistema giudiziario nel definire sanzioni capaci di scoraggiare comportamenti illegali contro la libertà sindacale costituiscono i principali motivi della scarsa sindacalizzazione dei lavoratori (OIT, 1996, p. 419). Solo il 3% dei lavoratori delle zone franche è iscritto ai sindacati (M. Batista, 19 febbraio 2002). È anche vero, però, che alcune imprese dimostrano un atteggiamento molto diverso e hanno al loro interno lavoratori iscritti regolarmente ai sindacati, riconoscono il diritto alla libertà sindacale e non ostacolano i lavoratori. Alcune di queste imprese sono presenti nelle zone franche di La Romana, Higüey, Bani, San Pedro de Macorís e Bonaó (FENATRAZONAS, 1999, p. 3).

La chiusura impropria delle imprese e il licenziamento dei lavoratori

Secondo fonti sindacali (M. Bautista, 17 febbraio 2002), una pratica utilizzata da alcune imprese al fine di evitare negoziazioni con i sindacati è la chiusura fittizia e la riapertura con una diversa ragione sociale. Nel 1993, l'azienda José Blanco della zona franca di Herrera, ad esempio, si è trasferita con un diverso nome, costituendo una nuova società nella zona franca di San Pedro de Macorís proprio per evitare di sottoscrivere un accordo collettivo con i sindacati (FENATRAZONAS, 1999, p.4). Nel 1994, invece, la Phil-more Dominicana ha preferito cessare l'attività piuttosto di rispettare alcune clausole di un accordo collettivo già reso esecutivo mediante Lodo Arbitrale (Ibidem). Altre imprese hanno licenziato gruppi di lavoratori che si erano associati ai sindacati. È il caso della Undergarments Fashions della zona franca di San Pedro de Macorís che, nel marzo del 1991 licenziò 90 lavoratori. Nell'agosto dello stesso anno le imprese Saradona e A.T Caribe della zona franca Las Américas licenziarono altri 100 lavoratori che erano ricorsi in gruppo ai sindacati (Ibidem). Nel 1993, l'azienda La Calendaría S.A della zona franca Las Américas licenziò circa 350 lavoratori per il medesimo motivo e nello stesso anno la Bibong Apparel licenziò 30 impiegati che stavano per organizzare un convegno con i rappresentanti sindacali (OIT, 1996, p. 429).

Alcune imprese hanno cessato l'attività e licenziato i lavoratori senza pagare il trattamento di fine rapporto stabilito dal Codice del Lavoro in caso di licenziamento. È il caso della Dennis Fashions di San Pedro de Macorís che nel 1994 licenziò più di trecento lavoratori, negando loro il salario e l'indennizzo di fine contratto di lavoro (FENATRAZONAS, 1999, p. 4). L'indennizzo di fine contratto dovrebbe essere pari a sei giorni di salario quando il lavoratore è nell'impresa da tre mesi, a tredici giorni di salario quando il lavoratore ha effettuato in azienda sei mesi di lavoro continuo, ventuno giorni di salario quando il lavoratore è stato per un periodo

continuato da uno a cinque anni, dopo cinque anni di servizio l'indennizzo è pari a ventitré giorni di salario per ogni anno di lavoro effettuato (Ley 16/92).

Secondo l'OIT risulta difficile intervenire in termini legali contro le imprese che licenziano i lavoratori per essere membri di sindacati poiché la dirigenza aziendale può celare il vero motivo del licenziamento e far cessare il contratto di lavoro con motivazioni diverse da quella reale.

Altre violazioni di legge

L'Organizzazione Internazionale del Lavoro e i sindacati del paese denunciano altri comportamenti che violano il Codice del Lavoro. La liquidazione annuale è prassi da parte delle aziende e permette a queste di annullare l'accumulo dell'anzianità di lavoro ed evitare, pertanto, di pagare cifre più elevate a coloro che sono in servizio da più anni consecutivi (OIT, 1996, p. 419). Con la liquidazione di fine anno si riceve la retribuzione della prima settimana di dicembre, il salario delle ferie natalizie, la tredicesima e l'indennizzo per la cessazione del contratto di lavoro. Ma questo sistema diventa funzionale anche per licenziare lavoratrici in stato di gravidanza e lavoratori membri d'organizzazioni sindacali (l'indennizzo per cessazione del contratto di lavoro, come si è detto, per un lavoratore con più di cinque anni d'anzianità passa da ventuno a ventitré giorni di salario per ogni anno di lavoro e la retribuzione per ferie passa da quattordici a diciotto giorni di salario). Una volta liquidati, i lavoratori sono riassunti dopo qualche settimana a patto che non siano ricorsi ai sindacati.

Un'altra pratica che contrasta con le norme del Codice del Lavoro riguarda la lunghezza della giornata lavorativa. Secondo la legge, le ore regolari di lavoro non devono essere superiori ad otto al giorno e a 44 la settimana: le ore di lavoro che superano tale limite sono straordinarie e devono essere retribuite in accordo con la legge (OIT, 1996, p. 423). Secondo un'inchiesta condotta a livello nazionale, il 59% delle imprese delle zone franche modifica la durata della giornata lavorativa pur restando entro il limite delle 44 ore di lavoro settimanali. Il 40% prolunga invece la giornata lavorativa andando oltre tale limite: il 31% arriva a 55 ore settimanali e il restante 9% va oltre (Ibidem, p. 424).

L'allungamento della giornata lavorativa oltre l'orario normale con l'esecuzione di ore straordinarie dovrebbe permettere ai lavoratori di aumentare lo stipendio ma, in alcune imprese, le ore straordinarie largamente utilizzate e non retribuite come tali, sono considerate ore normali di lavoro in cui i lavoratori si impegnano a raggiungere l'obiettivo di produzione o "meta" (M. Batista, 19 febbraio 2002). L'indagine che abbiamo compiuto alla Leo International di Puerto Plata (un esempio d'impresa che sarà descritto più avanti), conferma tale prassi. Spesso i lavoratori vi devono restare oltre le otto ore giornaliere per produrre la quota stabilita e la retribuzione degli straordinari non è accordata poiché tali ore sono

considerate parte della giornata normale di lavoro, ore necessarie a raggiungere la "meta". Inoltre, generalmente, la produzione da ultimare è portata a termine anche con l'aiuto di coloro che hanno già raggiunto la loro "meta", ma neppure in questi casi sono pagati gli straordinari.

Alcuni dirigenti decidono di allungare l'orario della giornata lavorativa in modo arbitrario, senza consultare il parere dei lavoratori, nonostante il Codice del Lavoro preveda un accordo tra le parti per quanto concerne le ore straordinarie. La maggior parte dei lavoratori non partecipa alle decisioni riguardanti l'orario e accetta le decisioni dei datori di lavoro in quanto teme di perdere il posto. Alcune imprese obbligherebbero i lavoratori ad eseguire gli straordinari contro la loro volontà e in caso di rifiuto scatterebbe il licenziamento (OIT, 1996, p.425). FENATRAZONAS conferma tali affermazioni segnalando che in alcune imprese delle zone franche il lavoro straordinario è una pratica molto diffusa e talvolta obbligatoria (M. Batista, 19 febbraio, 2002).

I sindacati e l'OIT denunciano un'altra pratica illegale frequente. Riguarda la violazione della legge n.1896 del 1948 sull'assicurazione sociale dei lavoratori per la quale le imprese sono tenute a versare una quota pari al 7% dei salari. Risulta che nel 1994 delle 476 imprese delle zone franche 85 non erano iscritte all'Istituto Dominicano di Assicurazione Sociale e pertanto i lavoratori risultavano scoperti contro i rischi di malattie e invalidità e non assistiti in caso di maternità (OIT, 1996, p. 426).

La discriminazione nei confronti delle donne

Nel 1993 sei imprese delle zone franche di San Pedro de Macorís, Baní e La Romana furono denunciate dai sindacati per aver licenziato alcune lavoratrici in stato di gravidanza non rispettando pertanto il Codice del Lavoro (Marra K. 1994, cit. in OIT, 1996, p. 422). Tuttora in certe imprese persiste un atteggiamento discriminatorio nei confronti di tali lavoratrici; i sindacati e l'OIT confermano che prima dell'assunzione sia consuetudine richiedere un certificato medico (Ibidem). L'OIT denuncia, inoltre, casi di molestie sessuali alcuni di questi sono molto noti⁴.

⁴ Nel 1993 Wendi Lima, una ragazza dell'impresa coreana Bibong Apparel fu licenziata per aver rifiutato le "avances" di un suo superiore (OIT, 1996, p. 423). Casi come questo sono frequenti ma non sono denunciati dalle lavoratrici che temono di perdere il posto di lavoro. Carmen Rosario e Ingrid Bastardo sono altri due casi noti per aver subito intimidazioni violente. All'inizio del 1997 Carmen aveva cominciato a organizzare un sindacato nella fabbrica d'abbigliamento Toscana, dove lavorava. Per ritorsione, lei ed altri attivisti sono stati fatti oggetto di intimidazione da parte della direzione (N. Kearney, 1997, p. 9; M. Batista, 19 febbraio, 2002).

Dalle indagini dell'Associazione non Governativa CIPAF (Centro de Investigación para la Acción Femenina) risulta che frequentemente nelle imprese avvengono fatti che costituiscono reati minori (En el Paraiso, CIPAF-OXFAM, 1996). Le lavoratrici intervistate durante una campagna promossa dall'Associazione hanno testimoniato casi d'abuso verbale e d'insostenibile pressione psicologica sui tempi di lavoro. Alcune lavoratrici sono state insultate e umiliate in modo pesante per non aver portato a termine la produzione, mentre altre sono state obbligate a fare ore straordinarie e ad altre in stato di gravidanza sono stati negati il libero accesso ai bagni e la possibilità di bere durante le ore di lavoro.

Per far fronte alle problematiche descritte, nel 1998 FENATRAZONAS ha promosso la formazione di Comitati Nazionali delle Donne Lavoratrici nelle Zone Franche. In questi Comitati le lavoratrici portano le loro testimonianze e si scambiano informazioni riguardo ai loro diritti. L'avvocata della federazione sindacale (M. Batista, 19 febbraio 2002) stima che grazie a questo progetto possa aumentare il livello di coscienza delle lavoratrici le quali, ancor più degli uomini, entrano in fabbrica senza conoscere le norme che tutelano i loro diritti. Le testimonianze raccolte da tali comitati servono a contestualizzare in modo più preciso le pratiche scorrette delle imprese. Ma, oltre a questo lavoro capillare di informazione per le lavoratrici, è importante, secondo la federazione sindacale, portare avanti la collaborazione con le istituzioni e con le Organizzazioni non Governative del paese al fine di progettare interventi di sensibilizzazione pubblica riguardo alle condizioni discriminatorie che vivono le lavoratrici delle zone franche.

La campagna di sensibilizzazione "Trabajo sí pero con dignidad", organizzata da CIPAF (Centro de Investigación para Acción Femenina) in collaborazione con OXFAM (Oxford Committee for Famine Relief) tra il 1996 e il 1999, ha avuto come obiettivo di fare conoscere le condizioni dei lavoratori evidenziando le violazioni dei diritti delle donne e i trattamenti discriminatori di alcune imprese nei loro confronti. Questa campagna, che è alla fine consistita in una forte denuncia di azioni discriminatorie nei confronti dei lavoratori, soprattutto delle donne, condotta anche con visite nelle fabbriche e molte interviste, ha avuto molta risonanza sia nel paese sia nell'opinione pubblica internazionale. La divulgazione dei risultati della campagna ha contribuito a fare chiarezza sulla condizione precaria delle lavoratrici ed è servita da stimolo per altre campagne che altre Organizzazioni Non Governative dell'America Centrale hanno realizzato nelle zone franche di altri paesi.

Le condizioni di lavoro

Secondo il parere d'esperti di sicurezza ambientale dell'OIT (OIT, 1996, p. 427) i servizi offerti ai lavoratori nella maggior parte delle zone franche sono insufficienti, e all'interno di alcune imprese le condizioni igieniche sono pessime. L'assenza dei servizi di base, quali la fornitura di acqua potabile e le mense, provoca

gravi disagi: il 90% delle imprese non dispone di acqua potabile e poichè l'acqua proveniente dalle cisterne comporta spesso rischi di infezioni intestinali i lavoratori cercano di non berla. Solo il 53% delle industrie nelle zone franche possiede mense, alcune di queste inadeguate e molti lavoratori sono costretti ad arrangiarsi come possono consumando i pasti seduti sui marciapiedi in condizioni igieniche alquanto precarie.

Generalmente (M. Batista, 19 febbraio 2002) le imprese delle zone franche in cui si producono materiali medici e apparecchiature elettroniche hanno buoni livelli di sicurezza e d'igiene ambientale. Sono presenti impianti d'aerazione che mantengono la temperatura entro valori ottimali e le fabbriche sono dotate di uscite di emergenza in caso d'incendio. Carenze e problemi importanti sono invece nell'impiego intensivo di microscopi utilizzati dai lavoratori per la saldatura di microchip elettronici e in alcuni casi la situazione si aggrava per la pressione sui tempi di lavoro e per l'illuminazione eccessiva che è però utile alle delicate procedure d'assemblaggio. In molti casi risulta pregiudicata la vista e alcuni lavoratori, dopo qualche anno di lavoro, sono costretti ad abbandonare la fabbrica pur senza avere risarcimenti per i danni subiti.

In molte imprese tessili le condizioni ambientali non sono soddisfacenti: i problemi principali sono legati all'illuminazione che in taluni casi è eccessiva e in altri insufficiente. Troppo elevata è la temperatura dovuta all'assenza o inadeguatezza degli impianti di aerazione, troppa l'umidità, assordante il rumore dei macchinari spesso in assenza di protezioni acustiche. La presenza di polveri nell'aria, l'assenza di finestre e una non adeguata ventilazione possono comportare danni all'apparato respiratorio. L'area di lavoro è affollata e i lavoratori dispongono di spazi troppo ridotti per svolgere le loro mansioni. Le norme di sicurezza, in alcuni casi, non sono rispettate e le uscite di sicurezza hanno dimensioni inadeguate per le grandi emergenze (soprattutto incendi).

Nelle imprese in cui si lavora il tabacco le condizioni igieniche sono ancora più precarie per la scarsa pulizia dell'ambiente di lavoro; nelle industrie chimiche e in quelle in cui si producono materiali plastici risultano insufficienti le misure di sicurezza atte a prevenire intossicazioni, danni all'apparato respiratorio e irritazioni alla pelle.

Durante la visita che è stata fatta per questa ricerca alla fabbrica di tabacco "Matasa" di Santiago de los Caballeros, si è potuta constatare direttamente la precarietà dell'ambiente di lavoro: le sale erano sporche, la temperatura elevata, l'illuminazione insufficiente, il sistema d'aerazione limitato a piccoli ventilatori. Il degrado era evidente. Un'operaia della fabbrica⁵ ha detto:

⁵ Intervista raccolta il 17.02.2002 a Santiago de los Caballeros.

"... lavoro nove ore al giorno in coppia con un'altra operaia e produco 400 sigari. È difficile rimanere qui dentro, a volte esco e mi bruciano gli occhi, ma questo è il lavoro che faccio da anni e mi sono abituata" (M.T., 17 febbraio 2002)

I sindacati che operano nel paese, pur tra le dette difficoltà, cercano di aprire spazi per il rispetto dei diritti fondamentali dei lavoratori anche nelle zone franche continuando a denunciare i comportamenti scorretti di molte imprese. Tali comportamenti sono denunciati anche in quanto amplificatori di vantaggi sleali nel commercio internazionale. Le priorità individuate sono: libertà sindacale e diritto al negoziato collettivo, eliminazione di criteri discriminatori nell'occupazione e di ogni forma di lavoro obbligatorio o forzato, introduzione di misure di tutela per la salute e la sicurezza sul lavoro.

CAPITOLO NONO

LA ZONA FRANCA DI PUERTO PLATA

La zona franca di Puerto Plata

Nel 1980 a Puerto Plata, una cittadina turistica sull'Oceano Atlantico, si avviarono grazie ad un notevole sostegno finanziario da parte dello Stato, le prime iniziative industriali e la costruzione dell'omonima zona franca. Tre anni più tardi, lo Stato trasferì la proprietà della zona ad un ente senza fini di lucro, la Corporación de Zona Franca Industrial de Puerto Plata. La Corporación è composta da un gruppo d'imprenditori della città e da alcune personalità del settore pubblico in rappresentanza della Giunta Comunale, Camera di Commercio, Associazione per lo Sviluppo della città e il Governo stesso (Corporación Zona Franca Industrial de Puerto Plata, 2002, p. 2). La zona franca di P.to Plata è di tipo "misto". Lo Stato interviene anche oggi con finanziamenti per la costruzione delle infrastrutture mentre gli imprenditori, assieme ai rappresentanti degli enti statali, riuniti nella Corporazione, coordinano le operazioni industriali con una certa autonomia nell'organizzazione e amministrazione. Spetta comunque al Consiglio Nazionale delle Zone Franche d'Esportazione valutare le proposte delle imprese che intendano installarsi (Ibidem). Anche le risorse finanziarie per il mantenimento dell'area industriale non provengono solo dallo Stato. Le imprese stesse, tramite il pagamento degli affitti per i capannoni industriali, contribuiscono a finanziare la costruzione di nuove infrastrutture e al mantenimento di quelle esistenti.

L'area industriale è circondata da un grande muro che ne delimita i confini ed è costantemente sorvegliata da funzionari di dogana in divisa militare che permettono l'ingresso solamente a chi è autorizzato. La gran parte delle strade è sterrata e solo in prossimità dei capannoni o altre strutture quali gli uffici amministrativi, l'asilo nido, la mensa e l'ambulatorio medico, il manto stradale è più curato e vi sono marciapiedi. L'assenza di pavimenti lastricati comporta difficoltà per la viabilità interna soprattutto nel periodo delle piogge quando è un vero problema sia sostare all'interno dell'area sia percorrere le lunghe distanze che separano una struttura dall'altra. All'interno dell'area vi sono spazi verdi ma palesemente trascurati e senza panchine per cui non possono essere utilizzati dai lavoratori durante la pausa pranzo.

Nella ZF di Puerto Plata, dal 1980 ad oggi, si sono installate 11 imprese che occupano 24 capannoni industriali comunemente chiamati "navi". È la manifattura tessile che costituisce il settore produttivo prevalente con 7 imprese statunitensi e 1 coreana, mentre le altre 3 imprese producono rispettivamente forniture mediche ospedaliere, gioielli in ambra e pellami. Queste ultime 3 aziende sono di proprietà statunitense (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, 2002, p. 18). Nel

parco industriale sono impiegati complessivamente 3.451 lavoratori dei quali 2.039 sono manodopera femminile e 1.412 manodopera maschile. Tra i soli operai vi sono 1.190 uomini e 1.818 donne, mentre tra i tecnici (supervisori, dirigenti di reparto, meccanici) vi sono 175 uomini e 163 donne. Nel personale amministrativo vi sono 47 uomini e 58 donne (Ibidem).

I trasporti

Per quanto concerne i tipi e la qualità dei trasporti¹ è risultato che circa il 60% dei lavoratori utilizza autobus per raggiungere il luogo di lavoro. Tali autobus sono forniti dalla zona franca e le imprese li noleggiavano in base al numero di dipendenti. Il servizio è gratuito e ciò costituisce un'importante agevolazione, ma il numero di veicoli a disposizione è assolutamente insufficiente: un'impresa con 300 lavoratori dispone, in media, di uno o due autobus con 30 posti l'uno. Non sono solo autobus insufficienti dal punto di vista quantitativo ma anche vetusti e con cattiva manutenzione. Inoltre, non sono rispettate le norme di sicurezza: i passeggeri, ben oltre il numero consentito, viaggiano regolarmente in piedi nonostante le disposizioni contrarie. Le attese alle fermate sono lunghissime e quando l'autobus arriva, è talmente stipato di gente che parecchi lavoratori decidono di non salire. L'autobus, per tutti questi motivi, è considerato pericoloso dai lavoratori e questi, quando possono, preferiscono utilizzare altri mezzi di trasporto, i "motoconchos", ad esempio, i caratteristici mototaxi dominicani, particolarmente diffusi nella cittadina e abbastanza economici (5 pesos per attraversare la città, corrispondenti a circa 0.33 euro²). Alle cattive condizioni di trasporto è connesso un elevato numero d'incidenti stradali durante i percorsi da e per le ZF (CIPAF, 1996, p. 37). Queste le parole di un'operaia:

"...ogni giorno devo affrettarmi ad uscire dalla fabbrica per riuscire ad assicurarmi un posto, a volte è pericoloso salire, all'interno manca l'aria. Preferisco scendere e aspettare un passaggio o usare il motoconcho. In moto ho paura ma non ci sono altre possibilità. Al mattino gli autobus sono troppo affollati e devo alzarmi molto prima del necessario per arrivare in tempo al lavoro" (P. Coronado, 3 febbraio, 2002)

¹ Da un'intervista ad un funzionario di dogana della zona franca (C. Penn, 3 febbraio 2002).

² Cambio riferito all'anno 2002, nei mesi di gennaio-febbraio, periodo in cui è stata realizzata la ricerca.

Il dispensario medico

Il dispensario è un piccolo ambulatorio dove vanno quotidianamente in media 115 lavoratori a ricevere cure d'emergenza e visite generali³. Nella struttura sono presenti un medico generico, quattro infermiere e 8 addetti a servizi igienico-sanitari e amministrativi. Per le ridotte dimensioni della struttura e il limitato numero di personale medico, le singole imprese devono inviare un numero prestabilito di lavoratori, concordato con l'ambulatorio. I lavoratori che hanno bisogno di visite devono rivolgersi al Departamento Recursos Humanos dell'impresa e poi attendere alcuni giorni il loro turno. Il dipartimento invia le richieste all'ambulatorio e questo compila le liste dei nominativi per la visita. In caso d'incidenti sul lavoro però il servizio di soccorso è immediato. Generalmente si tratta di lievi infortuni (abrasioni o ferite da taglio) ma vi sono anche emergenze connesse a problemi di disidratazione: in questi casi i pazienti sono tratti presso l'ambulatorio per essere reidratati.

I lavoratori della zona franca ricorrono alla struttura ambulatoriale più che per le urgenze, relativamente poco frequenti e generalmente di lieve portata, soprattutto per avere una visita medica generale. Le principali patologie per le quali i lavoratori si rivolgono all'ambulatorio sono: anemia (17%), gastrite (13,8%), infezione gastrointestinale (9,6%), influenza (6,5%), infezione alle vie urinarie (6,5%), cefalee (5,9%), stati d'ansia e attacchi di panico (3,6%). Sintomi come nervosismo e ansietà risultano spesso attribuibili alle condizioni di lavoro: il comportamento dei supervisori che nella sorveglianza fanno pressione per una maggiore produttività e velocità nell'esecuzione dei compiti ma anche l'eccessiva monotonia di mansioni ripetute per molte ore al giorno (F. Medina, J. Zorilla, M. Rivas, 1993, p. 12). Dice un'operaia:

"io e i miei colleghi abbiamo la sensazione di non essere rispettati, siamo sempre sotto pressione e l'unica cosa che conta è la produzione." (L.M., 3 febbraio, 2002)

Nel caso i lavoratori abbiano bisogno di visite specialistiche o ricoveri ospedalieri, il dispensario medico della ZF indirizzerà i pazienti agli ospedali cittadini dove saranno attuate le cure per le quali la struttura non è predisposta.

³ Grazie alle informazioni avute da un'operatrice del dispensario medico, R. De Marchez, si è potuta constatare l'importanza di tale servizio per i lavoratori della ZF (intervista del 7.02.2002 a Puerto Plata).

L'asilo (*gardería infantil*)

Si tratta di una struttura comparabile ai nostri asili dove sono accolti bambini da 1 a 6 anni di età. Al momento della ricerca i bambini frequentanti l'asilo erano 11 e la loro età era in media di 3 anni. Il personale della struttura comprende educatrici, insegnanti, addetti ai servizi igienico-sanitari e di vigilanza.

I lavoratori che vogliono usufruire del servizio per i propri figli (C. Delgado, 4 febbraio, 2002)⁴ devono previamente far loro test sanitari. Tutti i bambini sono ammessi nella struttura, le non ammissioni riguardano solo casi di bambini con gravi problemi di salute.

La "gardería infantil" è un servizio offerto esclusivamente ai lavoratori occupati in un'impresa della zona franca. Per tale servizio devono essere pagati RDS 100⁵ alla settimana (circa 6,50 Euro). La retta comprende il servizio di vigilanza, la colazione, il pranzo, la merenda e le varie attività ricreative.

Figura 1.



Foto. Garderia Infantil.

⁴ Intervista alla direttrice della struttura realizzata il 4.02.2002 a Puerto Plata.
⁵ Nel febbraio 2002 il cambio è di 14,95 RDS per 1 Euro.

Alle ore 7.00 sono ricevuti i bambini e dalle 8.00 alle 9.00 è servita la colazione. Durante la mattinata i bimbi sono impegnati in attività formative differenziate per età. Dopo il pranzo si provvede all'igiene dei bambini (sono lavati e cambiati dalle educatrici della struttura). Il riposo dura circa due ore. Poi ancora attività di svago. Alle ore 18.00 i genitori vanno a riprendere i figli ed è previsto un momento per parlare con le insegnanti.

Nonostante la discreta qualità del servizio offerto, pochissimi lavoratori della zona franca usufruiscono della struttura per motivi di costo e orari (i bambini devono partire da casa troppo presto per cui si preferisce lasciarli a qualche parente o vicina di casa). Incide sulla scelta anche la pericolosità dei mezzi di trasporto (C. Delgado, 4 febbraio, 2002).

La mensa

Figura 2.



Foto. Una mensa della zona franca di P.to Plata

All'interno della ZF sono presenti due mense utilizzate da una parte dei lavoratori per la colazione e per il pranzo. Una può ospitare 300 lavoratori circa mentre l'altra è più piccola e può contenere circa 50 persone. Le imprese programmano le pause

pranzo ad orari diversi in modo che gli addetti alle mense possano servire colazione e pranzo con maggiore efficienza. Malgrado tale criterio (Urgall L, 2002)⁶, la mensa è sempre sovraffollata, molti lavoratori non trovano posto a sedere nelle apposite panche e sostano in piedi all'aperto o seduti sui marciapiedi in prossimità della mensa. Il pranzo completo che prevede un primo, un secondo e una bibita costa RDS 25 (1.67 euro). Il costo è abbastanza alto se rapportato allo stipendio di un operaio che guadagna in media circa RDS 800 settimanali (53 euro). Per questo motivo, molti lavoratori portano da casa il pranzo e vanno in mensa solo per scambiare qualche parola o comprare una bibita fresca. A volte, dato il sovraffollamento, il tempo a disposizione (30 minuti) non basta per pranzare perché buona parte se ne va nelle attese in coda (L. Urgall, 2002).

All'interno della ZF sono disseminati un po' ovunque piccoli chioschi dove sono venduti frutta e altri viveri ai lavoratori. I proprietari di tali chioschi sono cittadini dominicani ai quali è concesso di entrare nella zona per vendere esclusivamente prodotti di genere alimentare. Molti lavoratori usufruiscono di questi chioschi per i costi decisamente più bassi, accessibili a tutti. A proposito della mensa, ha detto un'operaia:

“Guadagno 120 pesos al giorno e non posso spendere 25 pesos per il pranzo in mensa. Ogni giorno porto da casa il riso, il pollo o della frutta, così posso risparmiare” (B.W., 16 febbraio, 2002).

Un'impresa di confezioni nella Zona Franca di Puerto Plata

Non è facile entrare in un'azienda in Zona Franca per fare ricerca, occorrono autorizzazioni e disponibilità da parte dei responsabili. Nel nostro caso è stato possibile osservare direttamente il processo di produzione con visite ai vari comparti produttivi e conoscere gli aspetti organizzativi attraverso interviste ad osservatori privilegiati con ruoli di responsabilità nell'impresa e ad alcuni operai.

La Leo International⁷ è un'azienda tessile di Miami (USA) che dal 1975 ha sviluppato le sue attività produttive nelle zone franche di Salcedo e La Vega oltre a Puerto Plata. In tali ZF l'attività dell'impresa è dedicata esclusivamente alla confezione di pigiami per bambino. La Leo International (G. Fernandez, 2002)⁸ è tra le imprese con il maggior numero di lavoratori nella zona franca (350 circa) oltre ad essere una delle prime installate nel parco industriale. Degli operai, il 65% è costituito da

⁶ Intervista ad un'operatrice della mensa più grande raccolta il 6.2.2002 a Puerto Plata.

⁷ Il nome dell'impresa ed elementi che rendevano riconoscibile la struttura produttiva nella ZF sono stati cambiati.

⁸ Intervista al dirigente del dipartimento di confezioni realizzata il 31.01.2002 a Puerto Plata.

manodopera femminile, del personale occupato in tutti gli altri settori, invece, il 55% è manodopera maschile. L'età media dei lavoratori è di 30 anni (ibidem).

L'impresa è organizzata in settori: settore amministrativo, di pianificazione o ingegneria, taglio, confezione, controllo qualità e magazzino. Ruoli e mansioni, responsabilità e compiti dei dipendenti sono strutturati in organizzazione gerarchica (ibidem).

Dirige i settori aziendali il “Gerente”, un tecnico che dopo avere maturato alcuni anni d'esperienza nell'azienda, ha avuto una promozione interna per ricoprire tale ruolo. Come il gerente, la maggior parte dei tecnici, ha un diploma di scuola superiore. L'incaricato “Encargado” corrisponde invece ad un impiegato qualificato con un titolo di studio che può essere il diploma di scuola superiore o un diploma professionale. Ha diverse funzioni e responsabilità. I supervisori “Supervisor” hanno una precisa qualifica e sono addetti al controllo della produzione e dei tempi di lavoro. Gli ingegneri sono preposti alla programmazione produttiva e hanno una formazione universitaria.

Nel settore amministrativo vi sono 3 tipi di responsabili. Il “Gerente de Oficina”, che tiene la contabilità aziendale ed effettua i pagamenti riguardanti le attività produttive (Leo International, 2002, p. 4). L’“Encargado de Nomina” si occupa invece della busta paga dei lavoratori, l’“Encargado de Personal” o “Encargado de Recursos Humanos” recluta il personale dell'impresa e si occupa della selezione dei lavoratori, deve inoltre diagnosticare i bisogni di formazione dell'impresa e decidere quali siano i corsi da attuare in funzione delle necessità (G. Fernandez, 31 gennaio 2002).

Il settore di pianificazione o ingegneria è composto da ingegneri che preparano i programmi di lavoro in base ai tempi di consegna della merce e i relativi diagrammi di produzione. Nei diagrammi sono fissate le sequenze di produzione nei diversi settori con indicazione del numero di lavoratori necessario. Tali diagrammi costituiscono uno strumento indispensabile d'organizzazione della produzione (Leo International, 2002, p. 15).

Nel magazzino lavorano due tipi di incaricati. L’“Encargado de Almacén de Componentes” che deve registrare la quantità di materiale ricevuto (dagli Stati Uniti) e immagazzinarlo secondo precisi criteri. Si tratta degli accessori per la confezione dei pigiami (elastico, bottoni, etichette, colli), oltre alle buste di nylon e scatoloni in cui saranno imballati i manufatti a lavorazione terminata. L’“Encargado de Almacén de Tela” si occupa esclusivamente del tessuto che arriva in grandi rotoli dagli USA e lo sistema nel magazzino. Deve registrarne le caratteristiche merceologiche con codice a barre (tipo di tessuto, colore, metratura, nonché il taglio al quale sono destinati dai rotoli). Solo dopo queste operazioni i rotoli di tessuto possono essere trasferiti dal magazzino al dipartimento di taglio. Spetta ancora a questo incaricato fare quotidianamente l'inventario del tessuto disponibile e utilizzato (Leo International, 2002, p. 32).

Nel dipartimento adibito al taglio del tessuto, sono presenti 16 operai e 3 diverse figure di responsabili. Il "Gerente de Corte" dirige il dipartimento e controlla la quantità di tessuto proveniente dal magazzino. Se insorgono problemi di produzione, spetta a lui trovare le soluzioni per fare proseguire il lavoro. Il "Director de Corte" è responsabile della fase di taglio del tessuto e deve dare istruzioni agli operai per eseguire tale lavoro. Il "Supervisor de Corte" deve controllare che il lavoro degli operai sia svolto correttamente. Spetta a lui controllare le presenze e assenze degli operai sul luogo di lavoro e loro spostamenti, la durata delle pause, la disciplina e il rispetto dei tempi di produzione (Leo International, 2002, pp. 35-36).

Il lavoro di taglio è effettuato intorno ad un lungo tavolo dove i rotoli di tessuto sono distesi. La quantità di tessuto da tagliare è indicata nelle schede fornite dal dipartimento d'ingegneria. I 16 operai di questo reparto, sistemati intorno al tavolo uno accanto all'altro, eseguono il lavoro con tagliatrici elettriche, tagliando il tessuto intorno a stampi che fungono da modello. Il lavoro è dunque realizzato manualmente nonostante siano disponibili nel mercato macchinari più avanzati che potrebbero accelerare le procedure di taglio, non utilizzati dall'azienda perché sconvenienti dal punto di vista economico. L'operazione di taglio non richiede un numero cospicuo d'operai e infatti questo è il settore che impegna il minor numero di addetti.

Nel dipartimento di confezione il "Gerente de Planta", insieme agli ingegneri, stabilisce il costo di produzione dei pezzi che compongono il manufatto (manodopera, tessuto, difficoltà del processo di confezione e altri parametri). Deve inoltre controllare che la confezione soddisfi gli standard qualitativi fissati dall'azienda "madre" statunitense e che la produzione giornaliera rispetti la "quota" stabilita. Deve istruire i nuovi operai e supervisori. Oltre ad assicurare che il processo di confezione sia efficiente e siano garantiti gli standard qualitativi, deve assicurare disciplina e ordine all'interno del suo settore (Leo International, 2002, p. 12).

Ancora, nel settore di confezione vi è il "Gerente de Costura", un tecnico che sorveglia l'attività dei supervisori e consegna loro, in base alle schede preparate dagli ingegneri, gli accessori (tasche, colli, cerniere etc.) che i lavoratori dovranno montare. Il Gerente de Costura decide anche quali mansioni saranno svolte dai diversi operai in base sia alle capacità sia alle esigenze di produzione (Leo International, 2002, p. 19).

Il "Supervisor de Modulo", supervisore della linea di produzione, consegna agli operai i pezzi di tessuto e gli accessori da montare. Oltre a tale operazione, i supervisori sorvegliano il lavoro e la disciplina degli operai (che non siano consumati alimenti nel posto di lavoro, che la permanenza nei bagni non sia eccessivamente lunga). Segnalano le anomalie ai loro superiori, ovvero al "Gerente de Planta" e al "Gerente de Costura". All'inizio e alla fine della giornata, i supervisori devono controllare la timbratura dei cartellini degli operai del dipartimento di confezioni e l'effettiva entrata ed uscita dall'azienda. Ogni due ore circa devono inoltre riportare su un'apposita lavagna la quantità di manufatti confezionati da ogni modulo. Sono

presenti 12 supervisori (5 donne e 7 uomini), ovvero un supervisore per ogni linea di produzione.

Gli operai addetti alla confezione sono raggruppati in "moduli" o "linee di produzione". In ognuno dei 12 moduli ci sono 10 operai.

Le operazioni per la parte superiore del prodotto da confezionare (la giacca del pigiama) sono: cucitura delle maniche, dei fianchi e del colletto, applicazione delle tasche e dei bottoni (se lo stile lo richiede), applicazione dell'etichetta e cucitura degli orli. Ogni lavoratore del modulo è impegnato in una sola operazione (ma il numero d'operai che svolge la medesima operazione, ad esempio la cucitura del colletto, cambia in funzione della complessità del modello e sono di norma impegnati più operai nelle operazioni che richiedono più tempo). Gli operai devono comunque essere in grado di svolgere tutte le operazioni poiché le loro mansioni possono cambiare a seconda delle esigenze di produzione. Le operazioni sono svolte in sequenza e seguono, come già detto, il diagramma elaborato dal settore d'ingegneria (C. Pou, 4 febbraio, 2002⁹).

La confezione della giacca incomincia con la cucitura di due etichette, una con il marchio dell'azienda e l'altra con la composizione del tessuto. Questa è l'operazione svolta dal primo operaio del modulo. Il secondo operaio cuce la prima spalla e già a questo punto della confezione il "Gerente de Costura" ispeziona le cuciture e ne valuta la qualità. La confezione procede con l'operaio seguente che deve cucire la seconda spalla e rifinire l'orlo. L'operazione successiva è svolta da un altro operaio che monta le maniche e poi 3 operai cuciono il davanti e il dietro della maglia. Alla fine del modulo, l'ultimo operaio finisce gli orli in basso della giacca. La confezione del pantalone è realizzata in un altro modulo, dove, come per la giacca, ogni operaio deve compiere singole operazioni. Il manufatto finito esce dal modulo ma può anche ritornarvi qualora il settore qualità riscontri difetti di confezione: in tal caso sul pigiama dovranno essere apportate le necessarie modifiche.

La collocazione degli operai nei moduli non è casuale: il "Gerente de Costura" deve fare in modo che gli operai siano distribuiti nei vari moduli in maniera bilanciata secondo le abilità di ciascuno: ovvero, in un modulo saranno riuniti sia operai esperti sia operai meno esperti e quindi più lenti e meno capaci di confezionare entro gli standard di qualità (C. Pou, 4 febbraio, 2002).

Davanti ad ogni modulo è collocata una lavagna in cui il supervisore scrive la "meta" o "quota", vale a dire la quantità di manufatti da confezionare entro la giornata. Il supervisore, come si è detto, deve aggiornare la lavagna ogni due ore. Quest'aggiornamento continuo permette agli operai di conoscere i livelli di produzione raggiunti e quindi aumentare la produttività se il ritmo risulta insufficiente per il raggiungimento della meta. La meta giornaliera è calcolata in dozzine: al momento della ricerca (febbraio 2002) era di 120, e dunque, 1.440 manufatti per modulo al giorno.

⁹ Informazioni avute da un ingegnere dell'impresa Leo International il 4.02.2002 a Puerto Plata.

Per calcolare il salario giornaliero degli operai dei moduli, ci si basa sul costo di manodopera del manufatto (già calcolato dagli ingegneri e dato dalla somma dei costi di manodopera di ogni operazione). Al momento della ricerca, il costo di produzione di una dozzina di pezzi era pari a R\$ 13.76 (circa 90 centesimi di euro). Supponendo che la produzione di un modulo raggiunga la meta giornaliera di 120 dozzine, il calcolo del salario giornaliero d'ogni operaio del modulo si ottiene moltiplicando la quantità di pezzi confezionati dal modulo (120 dozzine) per il costo di manodopera di una dozzina di pezzi (R\$ 13.76) e quindi si divide per il numero di operai di ogni modulo (10). Perciò: $120 \times 13.76 / 10 = \text{R}\$ 165.12$.

Il salario non può essere diverso per operai dello stesso modulo, ma può essere diverso per operai di moduli diversi. Se un modulo produce più dozzine della meta stabilita, ad esempio 150 dozzine, il salario di questi operai sarà calcolato nel seguente modo: $150 \times \text{R}\$ 13.76 / 10$. Il salario giornaliero di questi operai sarà dunque di R\$ 206.12.

Figura 3.



Foto: Moduli del settore confezione nella ZF di P.to Plata

Il settore d'ingegneria fissa la meta giornaliera in base a vari fattori che possono incidere sulla produzione. In primo luogo, in base al tempo necessario per la confezione d'ogni singola parte del manufatto e alla difficoltà delle operazioni, ma anche in base alle condizioni di lavoro che possono incidere sulla produttività degli

operai: fattori ambientali all'interno della fabbrica quali illuminazione, rumore, temperatura. Solo considerando puntualmente questi fattori può essere stabilita una meta realisticamente raggiungibile.

Figura 4.

LINEA 01 QUILTA 100				RESULTADOS / DIAS			
HORA	PROD	DEFEC	% DEF	D	PROD	DEFEC	% DEF
10:00	268	14		L	1005	1005	50
12:00	205	13		M	1040	1040	50
3:00	300	17		M			
5:30				J			
				V			
				S			
				T	4089	1022	19

Foto: La lavagna che indica la meta e la produzione realizzata in un modulo di confezioni nella ZF di P.to Plata

Sulla base di tale metodo organizzativo, in ogni modulo tutti gli operai lavorano mirando ad un obiettivo quotidiano comune, la meta, e il salario è uguale per tutti. Però, poiché il salario dei moduli è determinato sulla base del cottimo, gli operai cercano anche di produrre di più del richiesto per avere gli incentivi, ma solo in casi eccezionali riescono a superare la meta. E succede pure di rado che gli operai *non* riescano a raggiungere la meta: in questi casi il supervisore preleva dai moduli i manufatti da terminare e li smista tra i moduli che hanno già terminato. Agli operai dei moduli "inefficienti" sarà pagato solo il salario minimo (solo per la giornata in cui non è stata raggiunta la meta), mentre agli operai dei moduli che lavorano per portare a termine i manufatti degli altri, è accordata una maggiorazione di salario proporzionale alla quantità di manufatti realizzati in più. Gli operai che non sono riusciti a raggiungere la meta entro la giornata, possono terminare la produzione in orario straordinario ma, in tale caso, le ore extra non sono retribuite ed essi ricevono il salario normale (fissato in base alla meta) se raggiungono la quota o il salario minimo. Talmente è penalizzante il non raggiungimento della meta che gli operai

s'impegnano al massimo per raggiungerla (e normalmente la raggiungono) entro le ore prestabilite.

Uno dei motivi per cui la meta non è raggiunta può essere il ritardo nell'arrivo al lavoro di uno o più operai del modulo: essendo tutti concatenati in sequenza, ne deriva un rallentamento dell'intero processo di confezione. È sufficiente un ritardo di venti minuti per influenzare le operazioni dell'intero modulo poiché la meta è frutto di un calcolo molto preciso basato sui minuti. Anche l'inefficienza di un singolo operaio può rallentare la sequenza produttiva perché un operaio della catena non può incominciare il suo lavoro finché quello che lo precede non ha concluso il suo. Per tale ordine di problemi si bilanciano gli operai all'interno dei vari moduli in modo che destrezza e abilità non siano concentrate in alcune linee di produzione a danno di altre.

Il modulo costituisce un microcosmo produttivo ma anche sociale¹⁰ con regole e caratteristiche importanti, anche di tipo informale, all'interno dell'apparato aziendale. Gli operai hanno tra loro una sorta di tacito patto di solidarietà. Queste le parole di una lavoratrice della fabbrica:

“Se qualche persona del modulo si trova in difficoltà, io e gli altri la incitiamo e sosteniamo perché continui a lavorare con ritmo in modo da aiutare il modulo a raggiungere la meta” (B.W., 3 febbraio 2002)

C'è solidarietà ma anche, come risulta da interviste fatte ad alcuni operai del modulo di confezione, un giudizio molto negativo nei confronti di coloro che causano problemi al gruppo. Quando un operaio arriva in ritardo al lavoro, oltre ad essere richiamato dallo staff aziendale, è fatto segno di forti critiche da parte dei suoi colleghi di lavoro. Poiché per un operaio del modulo è molto importante la considerazione da parte del suo gruppo, il lavoratore cercherà sempre di arrivare puntuale in modo da non provocare il malumore degli altri. A questo proposito un'operaia ha detto:

“ Non posso arrivare in ritardo perché il mio modulo resterebbe indietro con la produzione e rischierei di procurarmi l'inimicizia da parte del mio gruppo” (M.G., 3 febbraio, 2002).

Solidarietà, rispetto e timore di giudizi negativi risultano essere alla base del rapporto tra i lavoratori dei moduli. Il modulo diventa spesso anche luogo d'amicizie, ma “senza parole”: gli operai, pur così vicini, non riescono a scambiarsi qualche frase durante il lavoro perché il rumore, la concentrazione sul lavoro e la velocità con cui devono eseguire le operazioni, oltre alla costante presenza dei supervisori, funzionano da deterrenti d'ogni dialogo (W. Bautista, 3 febbraio, 2002).

¹⁰ Interviste condotte con operai confezionisti il 3.02.2002 a Puerto Plata.

Proseguendo nell'analisi del processo produttivo, una volta che il manufatto è stato confezionato, passa dal settore confezione al settore controllo qualità. In tale dipartimento vi sono 3 tipi di responsabili: il “Gerente Corporativo de Calidad”, un ingegnere che si assume la responsabilità ultima del livello di qualità dei manufatti. Spetta a lui fissare gli standard qualitativi da raggiungere (in rapporto alle esigenze dell'azienda statunitense che dà le direttive) e quindi decidere le azioni strategiche per ottenerli (Leo International, 2002, p. 39).

Figura 5.



Foto. Un mercato fuori della ZF di P.to Plata dove sono venduti capi che non hanno superato il controllo qualità.

Una seconda figura di responsabile nello stesso dipartimento qualità è l'“Encargado de Auditoría Final” che, appoggiando il lavoro dell'ingegnere, lavora a contatto con gli operai del dipartimento sorvegliando il lavoro d'ispezione che essi fanno del manufatto in ogni sua parte. Nel settore qualità si realizzano dunque le ultime operazioni della catena produttiva. Sono presenti 73 operai, suddivisi in tre gruppi. Il primo gruppo deve ispezionare i manufatti controllando la qualità delle cuciture, delle etichette e la corrispondenza delle taglie. Se il manufatto non presenta difetti può essere piegato. Il secondo, disposto in prossimità del primo, è dedicato alla piegatura e divisione per taglie. Questa fase è sorvegliata dall'“Encargado de

Empaque”, la terza figura di responsabile dello stesso dipartimento. Il terzo gruppo di operai imbusta i pigiami in sacchetti di nylon e incolla l’etichetta con il prezzo. A questo punto i pigiami sono pronti per essere imballati negli scatoloni di cartone e spediti. L’“Encargado de Auditoría Final”, aiutato dai supervisori del settore, controlla anche il lavoro d’imballaggio registrando i pezzi messi nelle scatole. I manufatti viaggiano quindi per una decina di chilometri con furgoni verso il porto di Puerto Plata e quindi imbarcati per Chicago.

I capi che non superano il controllo qualità sono venduti in alcuni casi, a prezzi bassissimi, fuori della zona franca in un mercato allestito il venerdì pomeriggio, alla fine della settimana lavorativa.

Il regolamento interno del lavoro e le condizioni ambientali della fabbrica

In quest’azienda (G. Fernandez, 2002)¹¹ il regolamento riguardo all’orario di lavoro, alla retribuzione degli straordinari, a ferie e licenze dei lavoratori è conforme alla legge 8-90. Le ore straordinarie possono essere effettuate sia nelle giornate lavorative sia il sabato mattina, giorno in cui solitamente non si lavora. Normalmente però l’impresa non ricorre agli straordinari. L’orario d’entrata in fabbrica è previsto alle ore 7.00. In caso di ritardo il lavoratore è tenuto a dare spiegazioni al dirigente del settore, il quale, a sua volta, dovrà riferire al settore amministrativo dove l’“Encargado de Personal” registrerà assenze e ritardi d’ogni lavoratore. I ritardi ingiustificati o non segnalati in anticipo comportano il richiamo del lavoratore e, dopo la terza volta, è previsto il licenziamento. Per evitare questo, il lavoratore è tenuto a dare un preavviso di almeno 24 ore. Nell’impresa non c’è un forte assenteismo, i lavoratori rispettano normalmente l’orario di lavoro e giustificano con anticipo il ritardo. Quando il lavoratore non si presenta sul luogo di lavoro per due giorni consecutivi senza una valida ragione, l’impresa può recedere dal contratto. Tale misura è prevista dal codice del lavoro.

In fabbrica non è permesso telefonare durante le ore di lavoro, solo per emergenze i lavoratori possono chiedere l’autorizzazione. Il lavoratore deve chiedere sempre il permesso per andare ai servizi e i supervisori devono controllare (come già detto) che la permanenza nei bagni non si prolunghi troppo. Nella giornata lavorativa sono previste due pause della durata di 30 minuti ciascuna, la prima alle ore 9.00, la seconda alle ore 12.00, e al di fuori di queste pause non è concesso allontanarsi dal posto di lavoro.

Per le lavoratrici in stato di gravidanza, l’impresa segue le direttive della legge e cerca di cambiarne l’attività quando sia troppo faticosa o pericolosa per lo stato di salute. Per esempio, le lavoratrici impegnate nel settore taglio e nel settore qualità,

¹¹ Intervista al dirigente del settore confezione realizzata il 31.01.2002 a Puerto Plata.

che devono rimanere in piedi tutta la giornata, possono avere il trasferimento nel settore confezione dove possono lavorare rimanendo sedute.

All’interno dell’impresa non ci sono lavoratori iscritti ai sindacati e sulle motivazioni si sono registrate opinioni discordanti. Secondo il dirigente del settore confezione, l’impresa non necessita della presenza dei sindacati poiché i diritti dei lavoratori sono tutelati dall’azienda stessa che osserva le norme del Codice di Lavoro. Alcuni operai, invece, hanno sostenuto che la presenza dei sindacati potrebbe migliorare la loro condizione lavorativa ma che i dirigenti aziendali non la permettono (W. Bautista, 16 febbraio, 2002).

Nei diversi settori della fabbrica, si è potuto constatare che i livelli d’igiene e di pulizia sono buoni. Altri fattori ambientali invece influenzano negativamente la condizione dei lavoratori¹²: elevato rumore dei macchinari, alta temperatura ed eccessiva illuminazione artificiale. Un’operaia esprime in questo modo il suo malessere:

“A volte mi sento male perché l’alta temperatura e il rumore dei macchinari non mi permettono di concentrarmi. L’assenza di finestre poi richiede un forte utilizzo d’illuminazione artificiale e questo contribuisce a creare una sensazione di malessere sul lavoro” (B.W., 16 gennaio, 2002)

I rapporti di lavoro tra dipendenti e dirigenti sono buoni. Non si riscontrano casi d’abuso verbale. Piuttosto, da parte d’alcuni operai si lamenta l’eccessiva pressione dei supervisori sui tempi di produzione. Così si sono espressi:

“... lavoro in questa fabbrica da quattro anni e non ho mai avuto problemi con i dirigenti, sono riuscito ad instaurare un buon rapporto, anche se spesso trovo eccessiva la pressione dei supervisori che esortano me e i miei colleghi a lavorare più velocemente. Mi sento nervoso e a disagio perché ci sono momenti in cui non riesco a tenere ritmi così elevati” (R.L., 16 gennaio 2002)

“so che devo essere veloce, ma a volte mi fermo per un istante perché mi sento stanca. I supervisori vengono da me e mi chiedono se c’è qualche problema e in modo gentile mi dicono che non manca molto per raggiungere la meta. Non cambierei il mio lavoro ma sarebbe meglio se potessi lavorare senza la costante pressione dei tempi di produzione” (V.G., 16 gennaio, 2002)

Il salario

Gli operai del settore di confezione ricevono, come si è detto, un salario proporzionale alla produzione giornaliera del modulo. Al momento della ricerca, il

¹² Intervista ad un’operaia della Leo International realizzata il 16.01.2002 a Puerto Plata.

salario giornaliero di questi lavoratori era in media di RD\$ 165 (11 euro), quello settimanale di RD\$ 825 (55 euro), quello mensile di RD\$ 3.300 (230 euro). Tale salario è considerato dagli operai troppo basso. Queste le parole di un'operaia delle confezioni:

“La condizione di lavoro nella fabbrica è buona, ma il salario non è adeguato alle ore di lavoro, non posso protestare perché rischio di essere licenziata, molti si lamentano ma non cambia nulla” (M.G., 3 febbraio, 2002).

Gli operai dei settori taglio e qualità sono retribuiti invece con un salario fisso che non dipende dalla quantità di lavoro realizzato. La retribuzione di questi operai è di circa RD\$ 3.300 mensili (230 euro). Dunque, solo l'operaio delle confezioni può aumentare il salario producendo di più, mentre gli operai degli altri settori ricevono un salario fisso e quindi non possono, per principio, migliorare il livello del loro reddito. Comunque, i livelli salariali tra i vari settori risultano abbastanza omogenei poiché, come dicevamo, raramente gli operai riescono a superare la meta fissata. Lo stipendio degli ingegneri e dei dirigenti di reparto supera RD\$ 2.000 settimanali e sono pagati mensilmente. I supervisori ricevono un salario settimanale intermedio tra quello degli operai e quello dei dirigenti e si aggira intorno a RD\$ 1.700 (119 euro). Il personale addetto alla sicurezza (il portiere) e quello addetto ai servizi di pulizia sono retribuiti in base alle ore effettuate. Il venerdì di ogni settimana è giorno di paga per gli operai e i supervisori, mentre le altre figure professionali sono retribuite alla fine del mese.

Bibliografia

- Abreu A. Cocco M. Despradel C. Michel E.G. Peguero A. (1989), *Las Zonas Francas Industrial, el exito de una politica economica*, Edizioni Corripio, 1989, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- Almada A. (2000), *El modelo de formación de los recursos humanos para las empresas del futuro*, cit.in *Ponencia:5ta. Conferencia Nacional Sobre Mejoramiento de la Productividad Nacional*, Edizioni Infotep, 2000, Santo Domingo, Repubblica Dominicana
- Amargós O. (1989), *La formación para el trabajo y la capacitación en República Dominicana: estudio sobre el sector público e privado*, Edizioni CEPAL, 1998, Santiago, Cile.
- Cassa R. (1982), *Capitalismo y dictadura*, Edizioni Alfa y Omega, 1982, Santo Domingo, cit.in OIT (1996), *La situación sociolaboral en las zonas francas y empresas maquiladoras del Istmo Centroamericano y República Dominicana*, Edizioni OIT, 1996, Ginevra, Svizzera.
- Corporación Zona Franca Industrial de Puerto Plata, (2002), *Documento Informativo*, 2002, Puerto Plata, Repubblica Dominicana.
- CIPAF (Centro de Investigación para la Acción Femenina) (1996), *En el paraíso*, Edizioni CIPAF-OXFAM, 1996, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, (2002), *Informe Estadístico* cit.in www.cnzfe.gov.do

- Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación, (2002), *Principales aspectos laborales en el sector de zonas francas*, cit in www.cnzf.gov.do
- Dale M.T. (1995), *Export processing zones in the Dominican Republic: their nature and trajectory*, *Research Paper*, University of Sussex (1994), Sussex, Inghilterra.
- Dauhajre hijo A. Guerrero J.A. Mena R. Riley E. (1989), *Impacto economico de las zonas francas de exportación en la República Dominicana*, Edizioni Fundación y Desarrollo, 1989, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- FENATRAZONAS (Federación Nacional de Trabajadores de Zona Franca) (1999), *Situación actual y perspectivas*, Documento Informativo, 1999, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- INFOTEP (Instituto Nacional de Formación Técnico Profesional) (2002), *Portafolio de servicios*, Edizioni INFOTEP, 2000, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- INFOTEP (1995), *Normas generales para la ejecución del proyecto Infotep-Zonas Francas*, Documento Infotep, 1995, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- INFOTEP (2002), *Ponencias: 5ta Conferencia Nacional sobre Mejoramiento de la Productividad*, 2000, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- Kearney N. (1997), cit.in www.cgilbo.com
- Labarca G. (1998), *Formación para el trabajo, entrenamianto y capacitación con participación de empresas en la República Dominicana*, Edizioni CEPAL, 1998, Santiago, Cile.
- Ley 8/90 (1990), Edizioni Dalis, 1997, Moca, Repubblica Dominicana.
- Ley 16/92 (1992) Código de Trabajo, cit.in OIT (1996), *La situación sociolaboral en las zonas francas y empresas maquiladoras del Istmo Centroamericano y República Dominicana*, Edizioni OIT, 1996, Ginevra, Svizzera.
- Marra K. (1994), *Problematica de la mujer en las zonas francas*, Edizioni Mimeo, 1994, Santiago, cit. in OIT (1996), *La situación sociolaboral en las zonas francas y emepresas maquiladoras del Istmo Centroamericano y República Dominicana*, Edizioni OIT, 1996, Ginevra.
- Medina F. Zorilla J. Rivas M. (1993), *Situación del aborto en obreras de la zonas francas industrial de Puerto Plata*, 1993, Universidad Autonoma de Santo Domingo, cit. in CIPAF (1996), *En el paraíso*, Edizioni CIPAF-OXFAM, 1996, Santo Domingo, Repubblica Dominicana.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (1996), *La situación sociolaboral en las zonas francas y empresas maquiladoras del Istmo Centroamericano y República Dominicana*, Edizioni OIT, 1996, Ginevra, Svizzera.
- Warden S. (2000), *Assessing export platforms: the case of the Dominican Republic*, *Discussion Paper n. 77*, Harvard Institute for International Development, settembre 2000, Cambridge, USA.
- Leo International (2002), *Descripción de puestos*, Documento Informativo, 2002, Puerto Plata, Repubblica Dominicana.

Siti Internet

- www.cnzfe.gov.do (sito web del Consiglio Nazionale delle Zone Franche di Esportazione della Repubblica Dominicana).
- www.infotep.gov.do (sito web dell' Istituto Nazionale di Formazione Tecnico Professionale della Repubblica Dominicana).

Interviste

- Alvarez A. (supervisore dell'impresa C&M della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 16 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Batista M. (avvocato della federazione sindacale FENATRAZONAS), intervista realizzata il 19 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- B.W. (operaia dell'impresa Leo International della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 3 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- Bermudez J. (dirigente dell'impresa di tabacco Matasa della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 17 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Coronado P. (operaia dell'impresa Leo International), intervista realizzata il 3 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- Delgado C. (direttrice dell'asilo nido della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 4 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- De Marchez R. (direttrice dell'ambulatorio medico della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 7 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- Estrella D. (operaia dell'impresa C&M della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 16 febbraio 2002, Santiago.
- Fernandez G. (responsabile del dipartimento di confezione dell'impresa Leo International della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 31 gennaio 2002 a Puerto Plata.
- L.M. (operaia dell'impresa Leo International), intervista realizzata il 3 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- M.T. (operaia dell'impresa di tabacco Matasa della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 17 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Mendoza J. (responsabile del dipartimento di statistica del Consiglio delle Zone Franche di Esportazione), intervista realizzata il 27 gennaio 2002 a Santo Domingo.
- M. G. (operaia dell'impresa Leo International della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 3 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- Penn C. (funzionario di dogana della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 3 febbraio 2000 a Puerto Plata.
- Pou C. (ingegnere dell'impresa Leo International della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 4 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- R. L. (operaio dell'impresa Leo International della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 16 gennaio 2002 a Puerto Plata.
- R. T. (operaia dell'impresa di tabacco Matasa della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 7 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Trinidad M. (coordinatrice Infotep della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 12 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Toribio C. (responsabile del dipartimento di risorse umane dell'impresa C&M della zona franca di Santiago de los Caballeros), intervista realizzata il 16 febbraio 2002 a Santiago de los Caballeros.
- Urgall L. (operatrice della mensa della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 6 febbraio 2002 a Puerto Plata.
- V. G. (operaia dell'impresa Leo Internatioanal della zona franca di Puerto Plata), intervista realizzata il 16 gennaio 2002 a Puerto Plata.

Le Zone Franche sono un buon osservatorio per analizzare il network produttivo e commerciale di un paese, il suo import-export ma anche, più in generale, lo sviluppo dell'area. Particolarmente negli anni della globalizzazione, esse sono diventate una prioritaria chiave di lettura per capire quale direzione di sviluppo sia stata intrapresa, quali settori si vogliono incentivare e quali penalizzare e, in sostanza, come si collochi un paese rispetto al resto del mondo.

Per affrontare lo studio delle Zone Franche (ZF) è necessario però partire da una pluralità di definizioni non sempre collimanti tra loro. Spesso le differenze non sono soltanto formali ma riflettono i diversi approcci della materia e le diverse valutazioni sul tipo di sviluppo promosso. Da un lato vi sono gli assertori dei benefici connessi a questo istituto tanto per i paesi ospiti quanto per gli investitori, dall'altro vi sono i critici che mettono in luce aspetti negativi sia per coloro che lavorano all'interno di tali zone sia per le modalità di sviluppo attuate.

Da alcuni anni le ZF sono entrate da protagoniste anche nei nuovi mezzi di comunicazione con offerte accattivanti che mettono in luce elementi attrattivi per chi cerca nuovi insediamenti nel contesto di un'economia sempre più competitiva. Vi è una vera e propria gara tra ZF, lanciata attraverso Internet o destinata ai singoli operatori, condotta in base all'offerta di servizi e facilitazioni. La materia è in grande sviluppo a livello internazionale mentre si mantiene sottotono in Italia.

Vorremmo con questo saggio individuare gli aspetti salienti della materia, dare definizioni precise e chiarire le diverse posizioni dei teorici ed operatori, per dare al lettore la possibilità di farsi proprie opinioni sulle modalità operative, sui vantaggi e svantaggi per i diversi soggetti coinvolti. Per questo, diventa necessario fare chiarezza sulle tipologie di "situazioni" franche (Punti, Aree, Zone, Depositi, Porti Franchi), sui relativi incentivi e requisiti, sulle stesse denominazioni da cui, vedremo, non è possibile recepire con immediatezza i profili operativi.

Giovanna Franca Dalla Costa, docente di Sociologia Generale, Sociologia Industriale e Microfinanza e Sviluppo presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Padova. Insegna anche Sociologia del Lavoro presso la stessa Facoltà, per il Corso a distanza Nettuno. Svolge da vari anni lavoro di ricerca su tematiche riguardanti la condizione della donna e lo sviluppo. È autrice di numerose pubblicazioni tradotte in varie lingue. Tra queste, *F. Zamperetti, G.F. Dalla Costa, Microcredito, Donne e Sviluppo. Il caso dell'Eritrea* (2003), Cleup (ediz. inglese Africa World Press); *M. Dalla Costa e G.F. Dalla Costa (a cura di) (1996), Donne, Sviluppo e Lavoro di riproduzione. Questione delle lotte e dei movimenti* (Franco Angeli).

Sabrina Nardo, psicologa, laureata presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Padova. Ha lavorato, come psicologa del lavoro, nel campo della selezione del personale.

Marzia Menini, psicologa, laureata presso la Facoltà di Psicologia dell'Università di Padova. Ha lavorato particolarmente nell'ambito dell'educazione dei minori con problemi familiari.

SISTEMA BIBLIOTECARIO - COMUNE DI PADOVA



SBC000173481

ISBN 88-6129-032-9



9 788861 290327

€ 15,00