

GLOBALIZZAZIONE*

Luca De Benedictis¹, Rodolfo Helg²

Schema

Introduzione: un fallimento cognitivo.

1. Definizione: *one-world*, *home-bias* e gravitazione
2. Globalizzazioni
 - a Apertura dei mercati: tecnologia e politica commerciale
 - b Migrazioni
 - c Flussi commerciali
 - d Investimenti, flussi finanziari e transazioni valutarie
3. A bowl of cherry? Chi ci guadagna e chi ci perde?
 - a Povertà
 - b Diseguaglianza
 - c Distruzione o creazione di posti di lavoro
4. Democrazia, Istituzioni internazionali e Stato-nazione
 - a Il deficit democratico: egemonia, Istituzioni e ONG
 - b Una nuova architettura istituzionale?
 - c Globalizzazione e Stato-nazione: Chi governa l'economia mondiale?
5. L'apertura è un obiettivo in se?
6. Conclusioni

Introduzione: un fallimento cognitivo

Il 23 luglio 2001 *Il Corriere della Sera* pubblicava un sondaggio³ sugli orientamenti degli italiani riguardo alla globalizzazione; ne riportiamo i risultati nella tabella 1.

Tabella 1.

La globalizzazione è un processo ...	tra tutti	tra chi ha votato	
		DS	Forza Italia
per lo più positivo perché diffonde benessere	27	18	36
in larga misura negativo perché aumenta le disuguaglianze	34	49	23
non so	39	33	41

La rilevazione fornisce alcuni spunti interessanti. In primo luogo, la maggioranza del campione dichiara di non aver opinione a riguardo: il 39% degli intervistati infatti risponde “non so”. Nel caso in cui ciò fosse adducibile alla carenza di informazione⁴, l’evidenza che della globalizzazione, nonostante l’abuso del termine, si sappia molto poco costituirebbe un primo elemento di riflessione. Un secondo spunto viene invece dal prevalere, tra coloro che una opinione la esprimono, dei responsi negativi (34%) su quelli positivi (27%). Tale indicazione va letta tenendo conto della relativa equidistribuzione delle tre risposte, cioè a dimostrazione di come il tema in questione sia annoverabile tra quelli che “spaccano l’opinione pubblica”, temi accomunati dal facile mutamento dalla posizione prevalente. Infine, se si esamina la distribuzione percentuale delle risposte, questa volta condizionandola all’orientamento politico degli intervistati, appare evidente come l’ideologia sia un fattore chiave nello spiegare le opinioni del campione⁵. La maggioranza degli elettori di sinistra considera la globalizzazione in termini negativi (49%), mentre tra gli elettori di centro-destra prevalgono i “non so” (41%) e, in seconda istanza, coloro che la considerano in termini positivi (36%).

Ma su che cosa esprimevano un giudizio gli intervistati? Cosa era per loro “la globalizzazione”? A cosa attribuivano la diffusione del benessere o l’aumento delle disuguaglianze?

Rispondere a tali domande è meno semplice di quanto non ci si possa attendere. Come ricorda la Banca Mondiale (2000a), non esiste una definizione assodata del termine globalizzazione⁶. Anzi, è proprio l’assenza di tale definizione a favorirne l’uso, la diffusione e l’associazione alle questioni le più diverse. “La globalizzazione” è sulla bocca di tutti, “la globalizzazione” è ovunque: sia essa mito o realtà - e nonostante la perplessità e la ritrosia degli economisti internazionali⁷ (sicuramente la categoria professionale più restia all’utilizzazione del termine) – “la globalizzazione” esiste, per il solo fatto che tutti sono convinti che esista. Ma questo non è tutto. “La globalizzazione” è *il concetto* simbolo degli anni ’90, “... l’idea chiave con la quale si identifica il passaggio della società umana nel terzo millennio” (Waters, 2001, 1). Tale indubbia rilevanza simbolica porta insito in sé il rischio di una sovrapposizione tra concetto e epoca storica di cui è simbolo. Ed è proprio la possibile assimilazione tra i due a rendere

complessa la risposta alle domande precedenti: i giudizi positivi o negativi espressi nel sondaggio (ma ciò vale anche in termini più generali) potrebbero in fondo riguardare l'epoca in cui viviamo e potrebbero non esprimere altro che un orientamento sull'evoluzione delle profonde disparità attualmente esistenti tra poveri e ricchi, siano essi individui o paesi. Il giudizio su "la globalizzazione" sarebbe allora solo un giudizio riflesso.

Comunque sia, il punto nodale è che l'assimilazione tra concetto e epoca storica, oltre ad essere – come vedremo in seguito - fondamentalmente errata, contribuisce a sviluppare ciò che Amartya Sen chiama fallimento cognitivo derivante dalla coesistenza di un "irragionevole ottimismo" e di un "pessimismo senza fondamento":

L'ottimista testardo tende a sperare che presto le cose migliorino, che l'economia del mercato, che ha portato prosperità in una parte del mondo, finisca automaticamente per estendere a tutti i suoi benefici. "Dateci tempo, non siate così impazienti", dice. D'altro canto il pessimista a oltranza riconosce ed enfatizza la persistenza della miseria nel mondo. Ma egli è pessimista anche sulla nostra capacità di cambiare le cose. "Dovremmo cambiarle, ma a essere realistici, sappiamo che non ci riusciremo", dice. Il pessimismo conduce spesso alla supina accettazione di grandi mali. [...] C'è dunque una convergenza, parziale ma vera, tra l'ottimista testardo e il pessimista incorreggibile. Il primo ritiene che non sia il caso di fare resistenza, il secondo che sia inutile. O come disse James Branch Cabell (di fronte a una manifestazione ben diversa di questo paradosso): "Per l'ottimista viviamo nel migliore dei mondi possibili. Il pessimista teme che sia vero" (Sen, 2001).

E' proprio per contrastare l'espandersi di tale fallimento cognitivo che abbiamo deciso di dedicarci alla stesura di questo saggio. Lo abbiamo fatto avendo come obiettivo primario quello di fornire una carta topografica e una bussola per l'esplorazione dell'immenso territorio costituito dalla ricerca accademica, dalle pubblicazioni istituzionali e dalla riflessione sociale sulla globalizzazione. Il percorso della nostra ricognizione, pecca talvolta di rapidità eccessiva, non è tra i più lineari e per scelta non offre una visuale completa dell'orografia tematica; lo si può considerare quindi come un *tour* introduttivo, terminato il quale lasciamo al lettore il compito di tracciarne e percorrerne uno proprio maggiormente articolato.

1. Definizione: *one-world, home-bias* e gravitazione

Da un decennio a questa parte gli scaffali delle librerie si sono riempiti di libri il cui titolo fa riferimento alla globalizzazione. Molti sono interessanti, altri invece francamente deludenti. Una buona parte esordisce sostenendo – come nella pubblicazione della Banca Mondiale a cui abbiamo fatto riferimento in precedenza – che del termine globalizzazione non esiste una definizione assodata. La maggior parte fornisce in immediata successione una propria definizione fresca di conio. Quella elaborata da Roland Robertson può costituire un buon punto di partenza:

Con globalizzazione ci si riferisce sia alla compressione del mondo sia all'intensificarsi della coscienza del mondo come un tutt'uno. (Robertson, 1992, 8)

Tale definizione, centrata sulla dimensione spaziale e sulla sua percezione, è esemplificativa di tutta quella letteratura associata alla “morte della distanza” (Cairncross, 1997), alla “*one-worldness*” (Greider, 1997), all’ “... intensificarsi delle relazioni sociali che uniscono nel mondo luoghi distanti tra loro, in modo tale che ciò che accade a livello locale sia influenzato da ciò che accade a migliaia di chilometri di distanza” (Giddens, 2000, 64). Ciò che tale definizione enfatizza è come *ora* il mondo sia più piccolo e come ciò che prima era lontano *ora* lo sia meno. Sebbene tale definizione possa riferirsi ai piani più diversi delle relazioni sociali, da quelli politici e militari (Keohane e Nye, 2000) a quelli culturali, è sul piano strettamente economico che questa trova la sua essenza. *La globalizzazione* è fundamentalmente un fenomeno economico: è la *tendenza dell’economia ad assumere una dimensione mondiale*⁸, anche se poi il fenomeno economico della crescente integrazione dei mercati dei beni, dei servizi e dei fattori produttivi può dar luogo a implicazioni politiche, culturali e ambientali.

Detto questo, la definizione di globalizzazione aderisce alla realtà economica odierna? La dimensione globale e quella locale sono oramai sovrapposte? Il mondo è veramente diventato così piccolo?

Partiamo dalla prima domanda. Se il punto di vista è quello dei paesi industrializzati e di una parte dei paesi in via di sviluppo (PVS), la risposta è senz’altro positiva. Il commercio internazionale ha un peso rilevante e cresce in genere ad un ritmo più sostenuto di quello dei redditi nazionali; il paniere di beni acquistati dai cittadini di un paese è in parte composto da beni prodotti in altri paesi, siano essi beni finali o beni intermedi utilizzati nella produzione nazionale; il portafoglio finanziario dei risparmiatori nazionali è composto anche da titoli esteri; imprese multinazionali sono presenti sul mercato nazionale e lavoratori stranieri partecipano al mercato del lavoro nazionale; le imprese possono scegliere di localizzare fasi diverse della produzione in luoghi geograficamente distanti e sono evidenti i fenomeni di agglomerazione produttiva legati alla presenza di economie di scala.

Ma anche se tutti gli elementi esposti caratterizzano l’economia contemporanea, la visione d’insieme generalmente proposta dai mass media è enormemente esagerata. La risposta alla seconda e alla terza domanda è conseguente. Il “globale” e il “locale” sono ancora dimensioni ben distinte e il mondo non è poi così tanto piccolo da rendere irrilevante la differenza tra nazionale e internazionale.

Vale la pena fermarsi un istante su questo punto. Tra i programmi di ricerca maggiormente sviluppati dall’ultima generazione di economisti internazionali ve ne sono due che riguardano direttamente la questione che stiamo affrontando. Il primo viene classificato con il termine *home bias*, con il quale si identifica la motivazione razionale sottostante l’evidente preferenza - nella produzione, nel consumo e nell’allocazione del risparmio - per ciò che è locale; il secondo riguarda l’utilizzazione di una “equazione gravitazionale” - in cui la distanza è esplicitamente considerata come variabile esplicativa - nella stima dei flussi commerciali bilaterali.

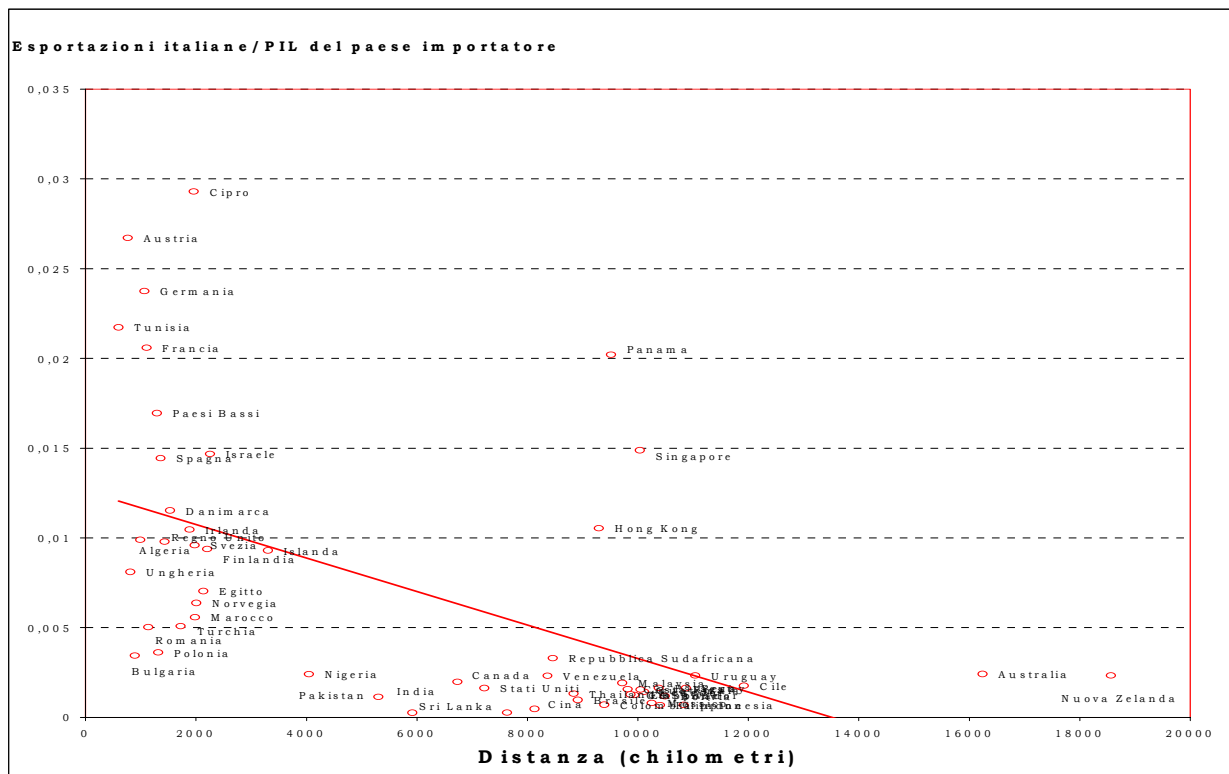
Partiamo dall’*home bias*. Martin Feldstein e Charles Horioka, in un lavoro del 1980, misero in evidenza un *puzzle* finanziario: in tutti i paesi esaminati, la composizione del portafoglio finanziario dei risparmiatori mostrava una quota di titoli esteri di molto inferiore rispetto a quanto prevedibile in base ad una diversificazione ottimale. Il *puzzle*⁹ aveva delle ovvie implicazioni in termini di movimenti internazionali di capitale: una eventuale contrazione del risparmio nazionale non sarebbe stata compensata da un afflusso di capitali dall’estero ma avrebbe dato luogo ad una contrazione di entità

pressoché equivalente negli investimenti nazionali. In termini di finanza l'*home bias* è un indicatore della imperfetta mobilità dei capitali e della rilevanza della distanza (per lo meno quella associata alla imperfezione dell'informazione) e dei costi di transazione nel limitare i movimenti internazionali di capitale¹⁰.

L'*home bias* non è unicamente un fenomeno finanziario. La dinamica dei processi di agglomerazione e di diffusione della produzione nello spazio è legata alla rilevanza economica della distanza in termini di barriere commerciali e costi di trasporto (Fujita, Krugman e Venables, 1999) e anche in termini di consumo esiste una sostanziale evidenza empirica della presenza di un *home bias* nelle preferenze dei consumatori (Brühlhart e Trionfetti, 2001). Stime recenti del coefficiente di elasticità di Armington – il quale misura il grado di sostituzione tra i beni importati e i beni nazionali concorrenti – indicano un coefficiente di lungo periodo compreso, a seconda dei settori, tra lo 0.53 e il 4.83 (McDaniel e Balistreri, 2001). Inoltre, Head e Mayer (2000) identificano nell'*home bias* delle preferenze dei consumatori una delle cause più rilevanti della frammentazione dei mercati in Europa, e i lavori di Helliwell (1996), McCallum (1995) e Wei (1996) indicano che gli scambi tra regioni di uno stesso paese sono in generale un multiplo del volume di scambi tra paesi diversi anche geograficamente contigui.

Nel secondo programma di ricerca (Bergstrand, 1985; Evenett e Keller, 1998), parzialmente collegato al primo, il ruolo della distanza è ancor più evidente. Infatti, il termine “gravitazionale” associato alla specificazione della funzione di stima deriva dal fatto che il flusso degli scambi internazionali tra due paesi viene fatto dipendere positivamente dalla “massa economica” dei due paesi (il PIL) e negativamente dalla distanza tra i paesi¹¹.

Figura 1: Gravitazione.



Nella figura 1 abbiamo voluto evidenziare la logica alla base dell'equazione gravitazionale, mostrando la relazione negativa che esiste tra la distanza e il flusso commerciale (esportazioni) dell'Italia con il resto del mondo. Sull'asse verticale abbiamo posto il valore delle esportazioni italiane verso un sottoinsieme di paesi nel 1992, ponderando ogni dato per la "massa economica" di ogni singolo paese; sull'asse orizzontale abbiamo posto una misura della distanza minima tra le capitali, che tenesse conto della curvatura terrestre (approssimativamente sferica). La relazione negativa tra scambi e distanza è confermata anche in questa semplicissima analisi¹².

Ma anche se la distanza non ha perso del tutto rilevanza e il mondo è assai meno piccolo di quanto supposto dalla one-worldness e anche vero che la percezione del ridimensionarsi dell'elemento spaziale nelle relazioni umane si manifesta in relazione simbiotica con la percezione di nuove opportunità e soprattutto di nuovi rischi. Se la percezione dei secondi risulta prevalente – come abbiamo visto nei dati della tabella 1 - ciò è dovuto alla evidente asimmetria temporale nel ponderare i rischi (presenti) e le opportunità (future). E' come se la globalizzazione venisse percepita come un fenomeno inarrestabile e del tutto nuovo il cui effetto sugli individui è un aumento nel grado di incertezza con cui attuano le scelte presenti.

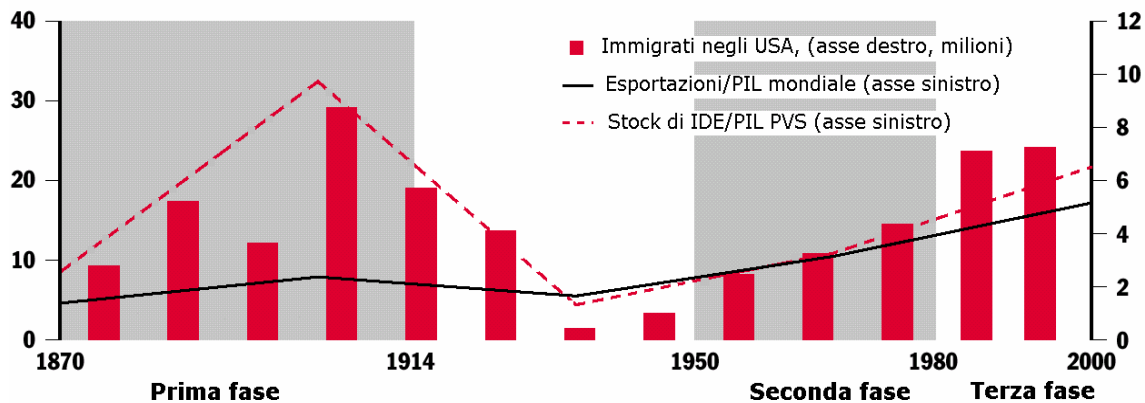
Tale suggestione – denominata Globaphobia (Burtless, Lawrence, Litan e Shapiro, 1998) – è però fondata su due percezioni errate. La prima è che la globalizzazione sia un fenomeno nuovo; la seconda è che sia irreversibile. Mettere il tutto in una prospettiva storica può aiutare a distinguere tra ciò che è mito e ciò che è realtà.

2. Globalizzazioni

La globalizzazione non è un fenomeno nuovo. Prendendo a prestito i dati con cui si apre uno degli ultimi rapporti della Banca Mondiale (2002) è possibile identificare - come da definizione - la tendenza dell'economia ad assumere una dimensione mondiale. Limitandoci per il momento a tre variabili – flussi migratori, esportazioni e investimenti diretti all'estero nei PVS - possiamo identificare il susseguirsi di tre fasi di globalizzazione. La prima coincidente con la fine del XIX° secolo, la seconda con gli anni dal 1945 al 1980 e la terza con la fine del XX° secolo.

La figura 2 rende evidenti queste tre fasi e mostra come il processo di globalizzazione non sia irreversibile. Storicamente non lo è stato: il periodo tra il 1914 e il 1950 è stato caratterizzato da un peggioramento nelle relazioni internazionali tale da annullare l'effetto della prima ondata di globalizzazione. L'errore di percezione che identifica la globalizzazione con la fine del XX° secolo è invece dovuto al periodo storico cui si fa riferimento. Il confronto tra il 2000 e il 1950 tende a favorire l'affermazione che la globalizzazione sia un fenomeno esclusivo della fine del XX° secolo, ma andando indietro nel tempo fino al 1870 tale affermazione perde forza. Si potrebbe persino affermare che la seconda e la terza fase non sono altro che un recupero della prima fase di globalizzazione. Ma anche questo non sarebbe corretto, esistono notevoli differenze tra le diverse fasi. La globalizzazione della fine del XX° secolo non è né un fenomeno interamente nuovo né la replica di quella del secolo precedente.

Figura 2: Globalizzazioni



Fonte: Banca Mondiale (2002), Maddison (2001).

Ma, nella ricerca retrospettiva delle origini storiche della globalizzazione, perché fermarsi al 1870? Stringendo il campo d'indagine al capitalismo moderno¹³, una data alternativa potrebbe essere il 1776, che – come ricordano Richard Baldwin e Philippe Martin (1999) – corrisponde all'anno in cui Nicholas Craft (1995) rileva una rottura strutturale nella serie storica della produzione industriale inglese e ha, inoltre, il grande fascino di coincidere con l'anno in cui viene pubblicata *La ricchezza delle nazioni* di Adam Smith e in cui le colonie americane dichiarano l'indipendenza. Ma tale suggestiva ipotesi è da scartare: la rivoluzione industriale fu un lento processo cumulativo che impiegò del tempo per manifestare i suoi effetti internazionali (O'Rourke e Williamson, 2000). Dalle innovazioni tecniche nella produzione tessile inglese della prima metà del XVIII° secolo, allo sviluppo dell'industria meccanica nella seconda metà dello stesso secolo, dalla ramificazione delle reti nazionali di trasporto della prima metà del XIX° secolo, alle rotte transoceaniche dei vascelli a vapore, passò più di un secolo e mezzo. Solo intorno al 1870 si verificarono una serie di innovazioni tecnologiche cruciali per la diffusione internazionale del processo di industrializzazione: la costruzione di navi più robuste e veloci, con lo scafo in ferro e l'elica immersa, ridusse enormemente i tempi di navigazione¹⁴; l'apertura del canale di Suez, nel 1869, dimezzò la durata del viaggio da Londra a Bombay; ma soprattutto l'inaugurazione del servizio telegrafico transatlantico, tra Londra e New York (1866), Melbourne (1872) e Buenos Aires (1874), permise alle comunicazioni transcontinentali di passare dalle settimane ai minuti.

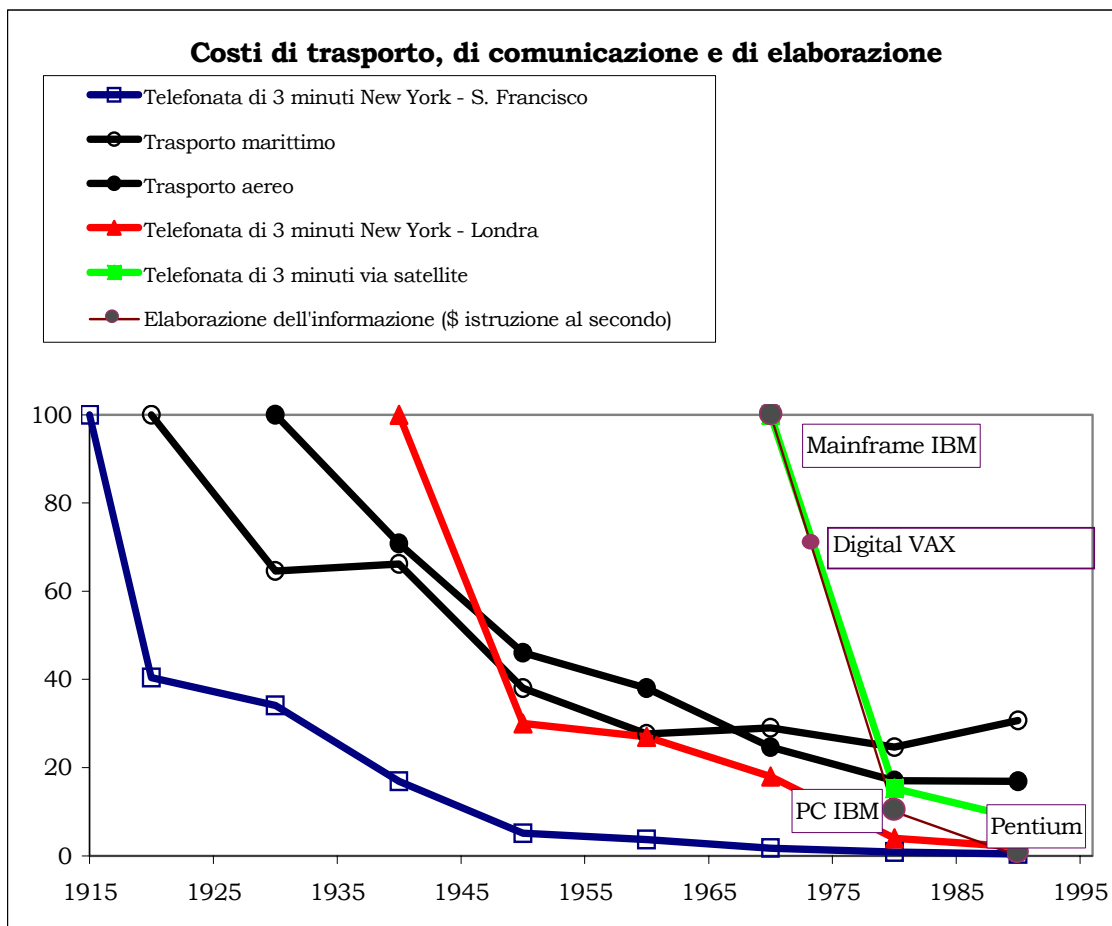
La riduzione dei tempi di percorrenza e dei costi, sia del trasporto su rotaia che di quello transoceanico, che della trasmissione delle informazioni via telegrafo, determinò quella accelerazione nei flussi commerciali internazionali, nei movimenti di capitale e nei flussi migratori che nella grafico 2 abbiamo chiamato prima fase della globalizzazione.

2.1 Apertura dei mercati: tecnologia e politica commerciale

E' dunque la tecnologia il *primum mobile* della globalizzazione. Ma la tecnologia non è tutto, come vedremo tra poco.

Lo sviluppo della ferrovia e della navigazione transoceanica continuarono ad avere una influenza determinate nelle relazioni tra i continenti e all'interno degli stessi sino alla seconda metà del XX° secolo.

Figura 3: Tecnologia



Fonte: Baldwin e Martin (1999), Banca Mondiale (1995), Economist (1998), Makridakis, Wheelwright e Hyndman (1998).

Come possiamo vedere dalla figura 3, il costo del trasporto marittimo (posto pari a 100 il valore nel 1915) continuò a ridursi nel primo quarto di secolo e dopo un arresto intorno alla seconda guerra mondiale riprese a scendere in modo moderato fino agli anni '60. A partire dagli anni '30 al trasporto marittimo si aggiunse quello aereo, la cui dinamica fu ancor più pronunciata, sino agli anni '80.

Ma se la rivoluzione tecnologica dei trasporti era stata il motore della prima fase di globalizzazione, le fasi successive furono il frutto di una diversa rivoluzione tecnologica, quella della trasmissione e dell'elaborazione dell'informazione. Alla diffusione internazionale del telegrafo nella seconda metà del XIX° secolo si aggiunse a partire dagli anni '20 l'influenza di un altro mezzo di comunicazione: il telefono. Già nei primi anni di diffusione, il costo delle comunicazioni telefoniche a lunga distanza si ridusse enormemente. Il costo di una telefonata da New York a San Francisco passò dai 320 dollari del 1915 ai 130 dollari del 1920 e agli 85 dollari del 1930 (Makridakis, Wheelwright e Hyndman, 1998). E la dinamica è assolutamente analoga nel caso delle comunicazioni telefoniche transoceaniche a partire dal 1940 (Economist, 1998) e di quelle satellitari a partire dal 1970 (Banca Mondiale, 1995). Dagli anni '60 in poi alle innovazioni nella trasmissione si aggiunsero quelle nell'elaborazione dell'informazione. Nella figura 3 abbiamo evidenziato l'evoluzione del costo nell'uso di elaboratori elettronici a partire

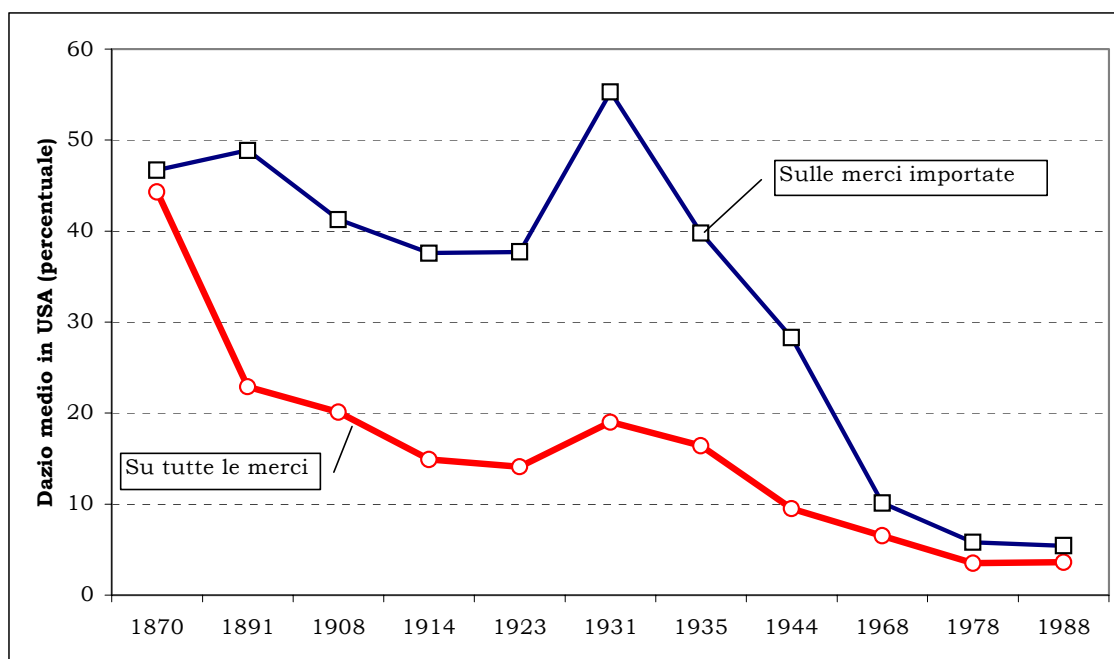
dall'utilizzo nel 1970 di un Mainframe IBM sino ai moderni computer dotati di processore Pentium (Economist, 1998). Se nel 1970 il costo dell'elaborazione dell'informazione era pari a 100 ogni secondo, nel 1990 questo costo era pari a 0.1. Lo sviluppo e la diffusione del computer da una parte e il progresso nella tecnologia della comunicazione - dal telefono sino all'estensione internazionale del *world wide web* - dall'altra, costituiscono l'equivalente per la seconda e la terza fase di globalizzazione della rivoluzione nei trasporti e nella diffusione del telegrafo nella prima fase di globalizzazione.

In sintesi, la prima fase e la seconda e la terza fase sono simili nel nesso che lega la tecnologia all'apertura dei mercati, ma tale somiglianza si riduce quando si tiene conto delle caratteristiche proprie della tecnologia nelle diverse fasi: soprattutto trasporti nella prima, soprattutto comunicazioni nelle ultime due. Le implicazioni di questa differenza verranno discusse in seguito.

Ma se la globalizzazione è tecnologia, e la tecnologia è quel flusso inarrestabile che - a partire dal XIX° secolo - rende sempre più interconnesse le diverse aree del mondo, come è possibile spiegare la brusca interruzione nella prima fase della globalizzazione? Il problema è che, come dicevamo all'inizio, la tecnologia non è tutto.

Quello che accadde tra il 1914 e il 1945 è noto a tutti: due guerre e una crisi economica di portata internazionale. L'effetto complessivo sul grado di apertura dei mercati e sulla integrazione delle economie nazionali fu veramente impressionante. Nel 1950 il rapporto tra esportazioni e PIL mondiale era tornato al 5%, una percentuale analoga a quella del 1870 (vedi figura 1). Questa inversione di tendenza porta ad affermare che "il protezionismo annullò 80 anni di progresso tecnologico nei trasporti" (Banca Mondiale, 2002, p. 27).

Figura 4: Protezionismo



Fonte: Bairoch (1993).

Sebbene la realtà sia più complessa¹⁵ di quanto affermato dalla Banca Mondiale (2002), la sostanza è inoppugnabile: la globalizzazione non è un fenomeno inarrestabile.

Paul Bairoch (1993) fornisce una descrizione dettagliata dell'evoluzione della politica commerciale nel XIX° e nel XX° secolo. Prendiamo ad esempio i dati dell'imposizione tariffaria sulle importazioni statunitensi tra il 1870 e il 1990 (figura 4).

Il periodo storico associato alla prima fase della globalizzazione fu per gli Stati Uniti un periodo di graduale liberalizzazione. Mentre tra il 1860 e il 1877 la politica di libero scambio inglese si estendeva nell'Europa continentale, gli USA adottavano un orientamento meno deciso, cominciando a ridurre i dazi prima sulle merci non direttamente in competizione con le produzioni nazionali – come è possibile notare dal differente andamento, tra il 1870 e il 1891, nelle due serie della figura 4 – e poi gradatamente, fino al 1929, su tutte le importazioni. Il picco in entrambe le serie corrisponde alla grande depressione del 1929. Se in Europa il XX° secolo si era aperto all'insegna del nazionalismo economico e della guerra mondiale, negli USA la prima fase della globalizzazione tramontò il 17 giugno del 1930 con l'adozione da parte del presidente Hoover dello Smoot-Hawley Act, il quale portò il dazio medio statunitense oltre il 50% e provocò la contro reazione protezionista nella maggior parte dei partner commerciali internazionali. Tra il 1930 e il 1933 le importazioni statunitensi si contrassero del 30% e le esportazioni si ridussero del 40% (Maddison, 2001).

La tecnologia e la politica commerciale ripresero ad orientare nella medesima direzione le relazioni economiche internazionali solo a partire dal secondo dopoguerra. L'istituzione del Gatt (General Agreement on Tariffs and Trade) alla fine degli anni '40 portò alla diffusione del libero scambio a livello internazionale e determinò una riduzione nei dazi medi, soprattutto nei paesi industrializzati, a livello di quelli evidenziati per gli Stati Uniti nella figura 4.

La situazione attuale (OMC, 2001) – corrispondente alla terza fase di globalizzazione, come evidenziata nella figura 2 – è caratterizzata in termini di politiche commerciali da una generale tendenza alla liberalizzazione. Nonostante il successo del processo di liberalizzazione multilaterale in sede GATT, rimangono ancora sacche consistenti di protezionismo. Innanzitutto, sul fronte dei dazi doganali attualmente i paesi in via di sviluppo sono in media più protezionisti dei paesi industrializzati (Tabella 2).

Tabella 2. Dazi medi sui beni manufatti nel 1995

Regione esportatrice	Regione importatrice (%)	
	Paesi Industrializzati	Paesi in Via di Sviluppo
Paesi Industrializzati	0,8	10,9
Paesi in Via di Sviluppo	3,4	12,8
Mondo	1,5	11,5

Fonte: Hertel e Martin (1999)

Allo stesso tempo, questi ultimi mantengono un livello elevato di protezionismo in settori come l'agricoltura ed il tessile-abbigliamento, in cui i paesi in via di sviluppo hanno un vantaggio comparato. Inoltre, l'uso di barriere non tariffarie è oramai particolarmente diffuso anche tra i PVS: ad esempio, tra il 1995 ed il 1999 i paesi industrializzati hanno iniziato 463 pratiche anti-dumping, mentre 559 sono state le iniziative da parte di PVS.

2.2 Migrazioni

Se dovessimo fare un *ranking* degli elementi di maggior distinzione tra la prima fase di globalizzazione e quelle successive il primo posto spetterebbe alla rilevanza dei flussi migratori.

Tra il 1870 e il 1914 il 10% della popolazione mondiale migrò dal suo paese di origine verso una nuova destinazione (Banca Mondiale, 2002). La rivoluzione nei trasporti rendeva raggiungibili le terre più lontane anche per i poveri. Sessanta milioni di persone partirono dall'Italia, l'Irlanda, la Spagna, la Svezia, il Portogallo verso il Canada, gli Stati Uniti, l'Australia, la Nuova Zelanda, il Brasile, l'Argentina. E l'emigrazione non riguardò solo l'Europa. Lindert e Williamson (2001) ipotizzano un flusso analogo dalla Cina e dall'India verso le Americhe e verso paesi asiatici meno densamente popolati.

L'insorgere del nazionalismo economico, la prima guerra mondiale e la depressione ridussero radicalmente i flussi migratori. Legislazioni restrittive vennero adottate nella maggior parte dei paesi di destinazione, riflesso politico della guerra, della crisi economica ma anche della reazione degli *insiders* nei confronti degli effetti di un evidente meccanismo di equalizzazione internazionale dei prezzi dei fattori¹⁶.

Dopo la seconda guerra mondiale, durante la seconda fase di globalizzazione, i flussi migratori ripresero, ma non furono mai della medesima intensità rispetto a quelli della fine del XIX° secolo (Livi Bacci, 1998). Le politiche di controllo sull'immigrazione si sono rivelate maggiormente persistenti rispetto a quelle protezioniste e anche se nella terza fase della globalizzazione i flussi migratori hanno ripreso vigore, gli Stati Uniti rimangono – tra i paesi ospitanti – l'unico caso in cui i flussi migratori siano comparabili con quelli della prima fase (vedi figura 2).

2.3 Flussi commerciali.

L'indicatore con cui generalmente viene misurata la globalizzazione è il grado di apertura reale di una economia, calcolato come la somma delle esportazioni e delle importazioni rapportata al prodotto nazionale. Visualizzando l'evoluzione tra il 1870 e il 2000 di questo indicatore – di cui quello riportato nella figura 2 è una variante – il risultato è un andamento a **J**.

Durante la prima fase di globalizzazione il commercio internazionale subì una accelerazione ragguardevole. Il grado di apertura medio¹⁷ dei paesi europei passò dal 25% al 40% (Bairoch, 1993). La seconda fase rappresenta un recupero rispetto alla contrazione degli scambi tra il 1914 e il 1945 e, come evidenziato da Paul Krugman (1995), il commercio mondiale crebbe ad un tasso medio del 6%, più del doppio rispetto al tasso di crescita del reddito. Le cause risiedono, come si è già detto, nell'ulteriore progresso nei trasporti transoceanici e nella riduzione dei dazi coordinata dal Gatt ma anche dai processi di frammentazione della produzione, favoriti dalle innovazioni nella trasmissione dell'informazione. Nella terza fase di globalizzazione tali meccanismi si rafforzarono ulteriormente e favorirono l'emergere dell'elemento che distingue quest'ultima fase da quella intermedia. Intorno al 1980 alcuni paesi del sud-est asiatico (ma anche altri come il Cile e il Messico) orientarono il proprio modello di sviluppo economico proprio sulle nuove opportunità offerte dalle aumentate possibilità di partecipazione ai flussi

commerciali mondiali. Durante la terza fase di globalizzazione questi nuovi attori – i così detti *Globalizers*, come li definisce¹⁸ la Banca Mondiale (2002) – assunsero ruoli rilevanti sulla scena del commercio mondiale. Ma questa non può certo essere considerata la sola novità di questa fase di globalizzazione.

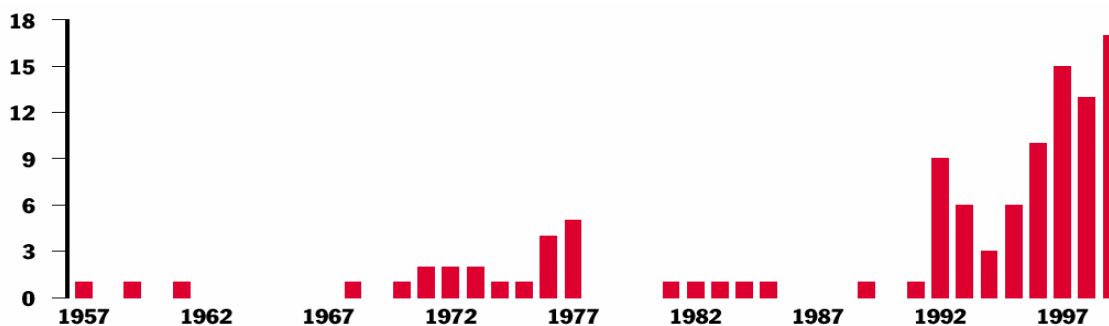
Come sostengono Richard Baldwin e Philippe Martin (1999), la seconda e la terza fase di globalizzazione non possono essere considerate *semplicemente* delle fasi di recupero rispetto all'intervallo 1914-1945; quattro aspetti fondamentali rendono le globalizzazioni del XIX° e del XX° secolo profondamente diverse dal punto di vista degli scambi commerciali.

Il primo è il deciso aumento nel grado di apertura commerciale degli USA nel secondo dopoguerra. Questo dopo aver oscillato intorno al 10% tra la fine del '800 e il 1950 è passato al 25% negli anni '90. Le implicazioni di questo cambiamento sono notevoli. Da una parte gli USA, o meglio l'opinione pubblica statunitense, ha sviluppato un tendenza crescente ad associare sempre di più gli andamenti economici nazionali a quelli del ciclo economico internazionale e alla concorrenza estera. Dall'altra la maggiore apertura dell'economia statunitense si è manifestata sotto forma di deficit commerciale le cui implicazioni sul debito pubblico statunitense e sull'andamento del cambio del dollaro continuano a stimolare la ricerca economica sulla sostenibilità della crescita statunitense e di quella mondiale (Mann, 2000).

Il secondo aspetto riguarda l'aumentato peso della spesa pubblica nel secondo dopoguerra nella formazione del prodotto nazionale. L'istituzione dello stato sociale nei paesi industrializzati e l'esplicitazione della piena occupazione come obiettivo di politica economica hanno determinato una espansione della quota del settore pubblico nelle economie miste¹⁹. Essendo questa componente parte del denominatore (il PIL) del grado di apertura di una economia, questo indicatore sottostima in modo rilevante l'evoluzione degli scambi commerciali *privati* della seconda metà del XX° secolo e il raffronto tra i dati del 2000 e quelli del 1870 devono tenere conto di questa distorsione.

Il terzo aspetto riguarda i processi di integrazione regionale o *trade blocs*, come li classifica la Banca Mondiale (2000b). La figura 5 riporta il numero di accordi di integrazione regionale – aree di libero scambio, unioni doganali e unioni economiche – dall'istituzione della Comunità Economica Europea nel marzo del 1957.

Figura 5: Blocchi regionali



Fonte: Banca Mondiale (2000b, 2002).

Negli anni '90 il numero degli accordi di integrazione regionale è notevolmente aumentato e il fenomeno ha mutato le sue caratteristiche passando dalla prevalenza di accordi Nord-Nord o Sud-Sud ad accordi Nord-Sud. Anche le motivazioni alla base degli accordi sono mutate rispetto a quelle più tradizionali, della seconda fase di globalizzazione. I dazi medi bilaterali si sono sostanzialmente ridotti in seguito all'Uruguay round del GATT, tanto da ridurre gli incentivi alla formazione di aree di libero scambio basati sulla garanzia reciproca all'apertura dei mercati nazionali. Le motivazioni devono essere quindi cercate altrove, probabilmente nella dimensione economica dei mercati regionali - necessaria allo sfruttamento di economie di scala - o al ruolo strategico che un club di paesi può svolgere anche al tavolo delle trattative multilaterali.

Un ulteriore aspetto di differenziazione tra la globalizzazione del XIX° secolo e quelle del XX° risiede nella composizione dei flussi commerciali. Nel XIX° secolo la riduzione dei costi di trasporto favorì i movimenti migratori e l'adozione di tecniche di produzione *land-intensive* nei paesi di destinazione (Banca Mondiale, 2002); a sua volta la riduzione delle barriere tariffarie favorì le esportazioni di prodotti primari da parte degli stessi paesi. Il commercio internazionale aveva dunque le tipiche caratteristiche del commercio Nord-Sud: il Nord europeo industrializzato esportava prodotti manufatti e importava i prodotti primari esportati dal Sud agricolo (dalle Americhe, ma ancor più, nel caso dell'Inghilterra, dall'India). Nella seconda fase di globalizzazione il commercio internazionale assume le attuali caratteristiche proprie del commercio intra-industriale Nord-Nord. Secondo gli ultimi dati dell'OMC (2001), circa il 70% del commercio mondiale avviene tra paesi industrializzati, a reddito medio-alto e con analoghe dotazioni fattoriali, i quali esportano e importano prodotti manufatti simili. La terza fase di globalizzazione non inverte la situazione precedente ma la modifica parzialmente.

La sempre maggior rilevanza dei *Globalizers* - il quarto aspetto a cui abbiamo già fatto riferimento - rettifica la direzione Nord-Nord del commercio mondiale inserendo una componente Sud all'interno dei flussi di interscambio manifatturiero. I paesi di nuova industrializzazione, infatti, forniscono i mercati mondiali di prodotti intensivi di lavoro e sottraggono quote di mercato ai produttori occidentali. I quali, da una parte, differenziano le proprie produzioni soprattutto dal punto di vista qualitativo e si specializzano nella fornitura internazionale di servizi, dall'altra, tendono ad arroccarsi utilizzando nuovi strumenti di protezione, quali il ricorso strategico alla normativa anti-dumping del Gatt (e dopo il 1996 dell'OMC), l'adozione di norme e standard che rendono più costoso l'accesso delle esportazioni dei NICs nei mercati occidentali, o l'adozione di norme provvisorie di salvaguardia in difesa delle produzioni nazionali o dell'occupazione, le quali assumono carattere globale nel caso dell'accordo multifibre (che permette l'adozioni di contingentamenti sulle importazioni del settore tessile) o di quello sull'acciaio.

In sintesi, la terza fase di globalizzazione mostra caratteristiche distinte rispetto a quelle delle due fasi precedenti. Queste caratteristiche - il maggior grado di apertura degli USA, il maggior grado di apertura in termini di transazioni private, la specializzazioni nelle produzioni manifatturiere e il maggior peso dei NICs - divengono ancora più rilevanti se associate all'ultimo degli elementi delle globalizzazioni su cui abbiamo intenzione di soffermarci: gli investimenti e la finanza.

2.4 Investimenti, flussi finanziari e transazioni valutarie

La percezione che la globalizzazione sia un fenomeno altamente distintivo della attuale fase del capitalismo internazionale è sicuramente legata ai recenti sviluppi dei mercati finanziari internazionali. Così come per i flussi commerciali, tale percezione è solo parzialmente corretta. Lo sviluppo dei mercati telematici, la liberalizzazione dei movimenti di capitale e le numerose opportunità di investimento nei *Globalizers* hanno certamente rafforzato le connessioni internazionali dei mercati finanziari, moltiplicando allo stesso tempo le opportunità di crescita e la possibile diffusione internazionale degli shock, distinguendo in questo modo la terza fase di globalizzazione da quelle precedenti. Tale asserzione generale deve essere necessariamente sottoposta al vaglio della analisi storica. Solo in questo modo è possibile evidenziare i caratteri distintivi delle diverse globalizzazioni. Partiamo dagli investimenti.

Come mostrano i dati dell'UNCTAD (2001), il flusso di investimenti diretti all'estero (IDE) si è moltiplicato per otto a partire dal 1985 e la capacità delle imprese di produrre in più mercati nazionali si è estesa dalle imprese di grande dimensione alle medie e alle piccole imprese. Ma ciò non costituisce una novità assoluta. Oggi, come nel 1870, l'elemento cruciale nella spiegazione della crescita degli IDE è la trasmissione dell'informazione, alla quale è associata la possibilità di separare spazialmente le attività di una impresa, non rinunciando al contempo all'accentramento e al controllo del processo decisionale.

Nella seconda metà del XIX° secolo, le comunicazioni via telegrafo aumentarono enormemente le possibilità di controllo da parte della casa madre delle attività delle consociate e ciò favorì enormemente la diffusione degli investimenti produttivi all'estero. Gli IDE, soprattutto inglesi, ma anche francesi, tedeschi, svedesi, seguirono in buona parte le rotte dei flussi migratori e contribuirono ad orientare i flussi commerciali bilaterali. Così come lo era il commercio, il flusso degli IDE era essenzialmente Nord-Sud: movimenti dei fattori e movimenti dei beni mostrano un elevato grado di complementarità.

Nella seconda fase di globalizzazione le cose cambiano e anche il flusso degli IDE assume le caratteristiche di uno scambio intra-industriale Nord-Nord. Gli IDE sia in entrata (75% del totale) che in uscita (97%) si concentrano nei paesi industrializzati e gli IDE verso i PVS passano dal 63% del 1914 al 25% del 1980.

Durante la terza fase, i dati sugli IDE mostrano un ulteriore mutamento nelle caratteristiche della distribuzione geografica dei flussi sia in entrata che in uscita. Lo schema Nord-Nord si stempera, il peso degli IDE verso il Sud aumenta in termini relativi e alcuni *Globalizers* diventano non solo ricettori ma anche fornitori di IDE. Tale mutamento seppur sostanziale ridimensiona solo in parte il ruolo preponderante dei paesi industrializzati (tabella 3). Nella graduatoria delle 200 maggiori imprese multinazionali il 93% appartiene a paesi OCSE e tutte le maggiori operazioni di acquisizione e fusione di imprese multinazionali avvenute nel 2001 riguardano imprese dei paesi OCSE.

Tabella 3: IDE in entrata (miliardi di dollari)

Regione	1998	1999	2000	2001
Mondo	693	1075	1271	760
Paesi industrializzati	483	830	1005	510
Paesi in Via di Sviluppo	188	222	240	225
Africa	8	9	8	10
America Latina e Caraibi	83	110	86	80
Asia e Pacifico	96	100	144	125
Est Europa	22	25	27	27

Fonte: UNCTAD, FDI/TNC Database.

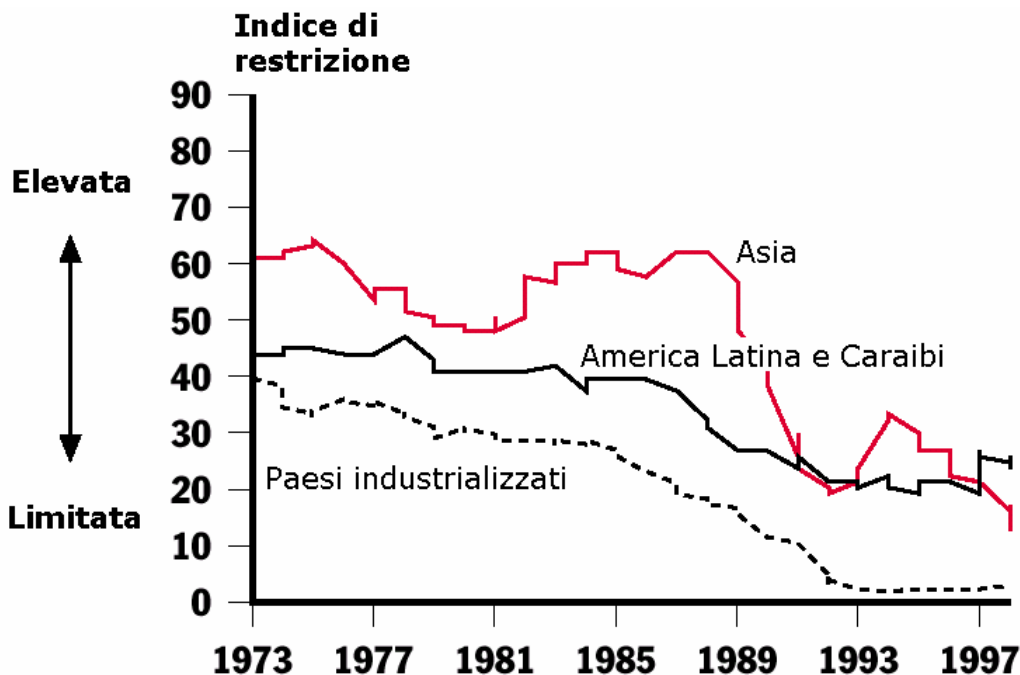
Il cambiamento più evidente è nella composizione settoriale degli IDE. Alla fine del XIX° secolo gli IDE si concentravano nel settore agricolo, in quello estrattivo e in quello ferroviario, alle manifatture e ai servizi spettava una minima quota. Alla fine del XX° secolo questi ultimi due comparti coprono il 95% degli IDE.

Dopo gli investimenti è ora di completare il quadro confrontando i flussi finanziari e quelli valutari nelle diverse fasi della globalizzazione. I lavori di Barry Eichengreen (1996) e Maurice Obstfeld e Alan Taylor (2002) sono assai istruttivi. Con l'unica eccezione – ma niente affatto di poco conto – degli USA, della Germania e del Giappone, per la maggior parte dei paesi industrializzati, il periodo di più intensa integrazione finanziaria internazionale non corrisponde alla attuale fase del capitalismo globale bensì al periodo di maggior stabilità dei tassi di cambio ovvero al regime di Gold Standard²⁰, tra il 1880 e il 1914. Inoltre, tutta la seconda fase di globalizzazione è caratterizzata da un basso livello di integrazione dei mercati finanziari e da politiche di controllo dei movimenti di capitale (in Europa, con l'eccezione della Gran Bretagna, e in America Latina).

Solo dopo la fine del sistema di Bretton Woods e in particolar modo nella seconda metà degli anni '80 la globalizzazione finanziaria ha ripreso vigore fino a raggiungere i livelli attuali, comparabili con quelli del 1914.

Nulla di nuovo, dunque? Non proprio. La prima sostanziale differenza è proprio nelle politiche di controllo dei movimenti di capitale (figura 6). Queste, misurate attraverso un indice di restrizione (compreso tra 0 e 100), mostrano una netta variazione di tendenza a partire dalla fine degli anni '80. Tra il 1973 e il 1988 tutti i paesi, industrializzati o *Globalizers*, adottavano meccanismi di controllo sui movimenti di capitale, mentre a partire dal 1989 vi è una tendenza generalizzata alla liberalizzazione, pressoché totale nei paesi industrializzati, particolarmente rilevante per i paesi asiatici e per quelli dell'America Latina.

Figura 6: Controlli sui movimenti di capitale



Fonte: Banca Mondiale (2000b, 2002).

La liberalizzazione dei movimenti di capitale nella terza fase di globalizzazione fornisce una anche una possibile spiegazione di un ulteriore elemento di distinzione rispetto alla fase precedente: la tendenza alla polarizzazione nelle scelte del regime di cambio. In base al *trilemma* - reso noto da Robert Mundell e da Tommaso Padoa Schioppa - secondo il quale per un paese è impossibile adottare contemporaneamente un regime di cambio fisso, una politica monetaria autonoma e un elevato grado di liberalizzazione dei movimenti di capitale, la minor rilevanza delle politiche di controllo sui flussi internazionali di capitale rende forzosa la scelta tra un regime di cambio fisso e un regime di cambio perfettamente flessibile.

Inoltre, rimanendo in tema di movimenti di capitale, se tra questi distinguiamo i movimenti di breve da quelli di lungo periodo, la differenza tra la prima fase di globalizzazione e la terza appare in maniera evidente. Quest'ultima è caratterizzata dalla enorme rilevanza dei movimenti speculativi di breve periodo.

Un ulteriore elemento di differenza sta nello strabiliante volume di transazioni valutarie effettuate quotidianamente sui mercati internazionali. Il *turnover* giornaliero che nel 1973 era pari a 15 milioni di dollari è passato nel 1995 a 1 miliardo e 200 milioni di dollari (Economist, 1998), una cifra di gran lunga superiore rispetto a quanto necessario per finanziare l'insieme di flussi commerciali, IDE e squilibri mondiali delle bilance dei pagamenti. Il che conferma la rilevanza delle operazioni finanziarie di breve periodo.

Questa prevalenza del breve sul lungo periodo, della speculazione sull'investimento produttivo, all'interno di un regime di cambi sostanzialmente flessibili (tra blocchi regionali), aumenta l'instabilità potenziale del sistema economico. Ma il ribilanciamento del trade-off tra efficienza e stabilità dei mercati internazionali a favore del primo elemento deve essere un serio motivo di preoccupazione?

Una risposta adeguata a questa domanda cruciale non può che essere rinviata alle conclusioni del lavoro; per il momento il primo aspetto di cui tener conto è che il verificarsi di crisi finanziarie non deve essere considerato l'elemento discriminante da cui far dipendere il proprio orientamento. Le crisi finanziarie non sono un fenomeno odierno, ci sono sempre state e ci saranno anche nel futuro. Nella tabella 4 abbiamo riportato i dati forniti da Eichengreen e Bordo (2002) sul numero di crisi finanziarie avvenute tra il 1880 e il 1997.

Tabella 4: Crisi finanziarie

Regione	anno	Crisi bancarie	Crisi valutarie	Crisi miste	Totale
Paesi industrializzati	1880-1913	4	2	1	7
	1919-1939	11	13	12	36
	1945-1971	0	21	0	21
	1973-1997	9	29	6	44
Paesi emergenti	1880-1913	11	6	8	25
	1919-1939	7	3	3	13
	1945-1971	0	16	1	17
	1973-1997	17	57	21	95

Fonte: Eichengreen e Bordo (2002)

I due autori hanno operato una classificazione in base ai diversi regimi di cambio succedutisi a partire dal 1880, in base alla tipologia del paese in cui si è manifestata la crisi - separando i paesi industrializzati dalle "economie emergenti" - e in base alla tipologia della crisi, separando le crisi bancarie da quelle valutarie e da quelle miste, in cui banca e cambio hanno codeterminato la crisi. Il primo risultato è che effettivamente le crisi finanziarie non sono una novità assoluta; ma oltre a quest'informazione generale, il risultato più rilevante è il progressivo sostituirsi delle crisi valutarie a quelle bancarie e il sempre maggior peso delle crisi originate nelle "economie emergenti", quei paesi che abbiamo definito *Globalizers*. La natura delle crisi e la loro origine geografica è mutata.

Le diverse caratteristiche delle crisi sono l'ultimo e forse il più rilevante - per le sue implicazioni generali - elemento di distinzione tra le diverse fasi di globalizzazione; dopo aver distinto i miti associati alla globalizzazione dalle diverse realtà della stessa è giunto ora il momento di affrontare direttamente l'interrogativo antitetico al "pessimismo senza fondamento" e all' "irragionevole ottimismo". L'interrogativo dei distinguo.

3. *A bowl of cherries* ? Chi ci guadagna e chi ci perde ?

Abbiamo oramai appurato che globalizzazione non è un fenomeno nuovo, possiamo dire che sia un fenomeno assolutamente dannoso o assolutamente benefico? Dani Rodrik (1999) – parafrasando il titolo di una canzone di Broadway²¹ - si pone la domanda, a cui vorremmo dare una risposta in questo paragrafo: *if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table?* Se la globalizzazione è così fantastica (come un cesto di ciliegie) perché ci sono così tanti musci lunghi in giro? A tale interrogativo altri se ne associano. Come mai lo scontento si manifesta principalmente nei paesi sviluppati? E come mai è emerso durante gli anni '90, periodo di sostenuta prosperità economica almeno per il Nord del mondo?

Due tesi – non in contrasto tra loro - sono normalmente avanzate a parziale spiegazione del fenomeno (Irwin, 2002). La prima sostiene che la rapida crescita dell'integrazione economica abbia aumentato gli incentivi a formare gruppi di pressione da parte dei soggetti che ne pagano i costi di breve periodo e che ritengono di essere esclusi dai benefici di lungo periodo. La seconda sostiene che il carattere invasivo delle nuove norme che regolamentano le relazioni economiche internazionali tende a ridurre la sovranità nazionale su alcuni temi come la salute, la coesione sociale e l'ambiente e che quindi sia necessario opporvisi. Ma prima di affrontare i nodi critici è utile, almeno in modo sintetico, chiarire perché mai la globalizzazione possa essere stata equiparata ad una "*bowl of cherries*".

La crescente integrazione internazionale dei mercati è una delle caratteristiche salienti del sistema di produzione capitalista, sebbene a fasi alterne, come si è visto nella sezione precedente. Per questo motivo il merito dell'incredibile aumento della prosperità materiale mondiale negli ultimi due secoli è stato spesso attribuito anche alla globalizzazione. Maddison (2001) descrive lo sviluppo mondiale nell'ultimo millennio come suddivisibile in due periodi: tra il 1000 ed il 1820 il reddito pro capite mondiale è cresciuto molto lentamente, del 50% tra inizio e fine periodo; dal 1820 ai giorni nostri il reddito pro capite mondiale è cresciuto invece di 8,5 volte. Gran parte di questa crescita si è concentrata negli ultimi cinquanta anni del secolo appena concluso²². Ciò rende comprensibili affermazioni come quelle espresse da Brad DeLong (2000) su come nel ventesimo secolo "il benessere economico degli esseri umani è esploso oltre ogni possibile immaginazione" o abbia portato Rudiger Dornbusch (1999) a titolare un articolo "*A century of unrivalled prosperity*".

Anche la teoria economica suggerisce che l'integrazione economica tende a far crescere il benessere delle nazioni coinvolte. Mentre dal lato finanziario esistono rilevati perplessità associate ad una liberalizzazione "eccessiva" e non coadiuvata da un sistema di regole istituzionali di controllo, sul fronte specifico del commercio internazionale di beni vi è ampio accordo sui suoi effetti netti positivi per i paesi coinvolti. E' bene rammentare che la stessa teoria del commercio internazionale suggerisce che, come qualsiasi altra variazione nei prezzi relativi, anche l'apertura commerciale genera effetti redistributivi a favore di alcuni e a danno di altri.

Per affrontare con un minimo di ordine queste problematiche cercheremo ora di analizzare dove sono localizzati e quali caratteristiche hanno "i musci lunghi". Per far questo partiamo da due tematiche generali come quelle della povertà e della disuguaglianza, non necessariamente legate in modo diretto alla

globalizzazione, per poi passare a fenomeni più immediatamente collegabili alla integrazione dei mercati reali. Lasciamo la discussione sugli effetti della maggiore integrazione dei mercati finanziari al paragrafo successivo.

3.1. Povertà

Nelle discussioni sui costi della globalizzazione i termini “povertà” e “diseguaglianza” vengono spesso usati come sinonimi: non lo sono. Per povertà ci si riferisce allo stato di un certo individuo/famiglia al di sotto di determinate condizioni di vita considerate accettabili. Con diseguaglianza si fa riferimento, invece, alla distribuzione del benessere tra individui/famiglie. Ad esempio, è possibile che in uno Stato in cui il reddito sia distribuito in modo sostanzialmente uniforme vi sia un elevato numero di poveri (si pensi alla Cina pre-riforme) e, per converso, è possibile che una nazione in cui vi sia un elevato grado di diseguaglianza, non vi sia nessuno povero in termini assoluti. Povertà e diseguaglianza sono, dunque, concetti collegati (si immagini, ad esempio, uno Stato in cui il PIL non cresca; in questo caso, un aumento della diseguaglianza comporta una crescita della povertà) ma che è bene tenere distinti. La povertà è una condizione dell’esistenza umana generalmente ritenuta non accettabile dal punto di vista etico; non si può dire la stessa cosa per la diseguaglianza, se non riguardo agli aspetti che la collegano alla povertà. La teoria economica, inoltre, suggerisce che la diseguaglianza può essere o non essere un ostacolo alla crescita economica in base al grado di diseguaglianza esistente. Non esiste quindi una relazione lineare tra crescita e diseguaglianza, e la mancanza d’incentivi e il senso di esclusione sociale ed economica fanno sì che un basso livello della prima possa coesistere con un alto o un basso livello della seconda.

Ad ogni modo, l’imputazione principale rivolta alla globalizzazione è quella di aver contribuito all’aumento della povertà nel mondo e a testimonianza della crescita del numero di persone che a livello globale sono sottoposte a condizioni di vita non accettabili vengono in genere presentati singoli casi, episodi rimarchevoli, aneddoti e frammenti di informazione, ma effettuando una indagine più accurata è possibile sostenere che non esiste alcuna evidenza empirica dell’aumento nella povertà a livello globale. Per affrontare quest’imputazione è quindi indispensabile quantificare la definizione di povertà. Ci si scontra subito con la multidimensionalità del fenomeno: accanto all’ovvio aspetto monetario, le analisi più complete considerano le dimensioni della salute, dell’educazione, della vulnerabilità, dell’*empowerment* (Sen, 1993; Banca Mondiale, 2002). Soffermandoci brevemente sull’aspetto monetario, la misura più usata del grado di povertà di una economia è la percentuale della popolazione che vive quotidianamente sotto la soglia²³ di un dollaro statunitense in termini di potere di acquisto (*poverty headcount index*). I dati riportati nella tabella 5²⁴ evidenziano come a partire dal 1820 il mondo abbia sperimentato una continua riduzione della proporzione di popolazione in condizioni di estrema povertà monetaria: si passa dall’83,9% del 1820 al 23,4% del 1998.

Tabella 5. Popolazione mondiale con reddito inferiore a 1 dollaro

	1820	1929	1950	1960	1970	1980	1987*	1992	1998*
%	83,9	56,3	54,8	44	35,6	31,5	28,3	23,7	23,4
milioni	886,8	1149,7	1175,7	1230,7	1342,6	1431,2	1183,2	1176,0	1175,1

Fonte: Bourguignon e Morrison (2002) e per * Chen e Ravallion (2001)

Esprimere il dato in termini percentuali ha pregi e difetti: da un lato, è informativo poiché depura il fenomeno dall'influenza dell'evoluzione demografica, dall'altro, nasconde la gravità economica ed umana del fenomeno. Per questo motivo abbiamo inserito i numeri assoluti nella seconda riga della tabella 5. Dal 1820 fino al 1980 il numero di poveri al mondo ha continuato ad aumentare, per ridiscendere in seguito ed attestarsi nel 1998 attorno al miliardo e duecento milioni di persone²⁵. Il quadro al 1998 è perciò di emergenza per quanto riguarda il numero assoluto di poveri, non per la dinamica del fenomeno a livello globale che al contrario mostra un andamento decrescente²⁶. Anche la dimensione geografica del fenomeno ha la sua rilevanza. L'analisi di Chen e Ravallion (2001) mostra che tra il 1987 ed il 1998 la percentuale di poveri è aumentata solo per l'Africa Sub-Sahariana (da 46,6 a 48,1%) e per i paesi dell'Europa dell'Est e dell'Asia Centrale (da 0,24 a 3,75%). Per tutte le altre aree geografiche questa percentuale si riduce unitamente al numero assoluto di poveri, con l'eccezione dell'Asia del Sud in cui si ha una crescita da 474 a 522 milioni di persone.

Anche osservando le altre dimensioni della povertà il quadro globale non è di generale peggioramento, ma di miglioramento. La tabella 6 mostra che durante gli ultimi 30 anni tutte le aree geografiche hanno sperimentato una riduzione del tasso di mortalità infantile, un aumento dell'aspettativa di vita alla nascita e del tasso di alfabetizzazione degli adulti.

Tabella 6. Altre dimensioni della povertà

	Tasso di mortalità infantile (per 1000 bambini)			Aspettativa di vita alla nascita (anni)			Tasso d'analfabetismo adulto (%)		
	1970	1980	1999	1970	1980	1999	1970	1990	1999
Africa Sub-Sahariana	132	114	92	-	48	52	-	50	43
Asia dell'Est e Pacific	77	56	35	-	65	68	-	24	17
Asia del Sud	138	120	75	-	54	61	-	54	51
America Latina e Car.	82	60	31	-	65	69	-	15	13

Fonte: World Bank (1995, 2001)

Simili indicazioni si ottengono analizzando misure sintetiche quali l'Indice di Sviluppo Umano (ISU) calcolato dall'UNDP che considera tre caratteristiche delle condizioni di vita di una nazione: aspettativa di vita alla nascita, livello di istruzione e reddito pro-capite. Tra il 1975 ed il 1999 l'ISU migliora per quasi tutti i PVS²⁷ (UNDP, 2001). Indicazioni simili sono ottenute anche per il lungo periodo (Crafts, 2000) come si può notare dalla tabella 7.

Tabella 7 – Media ponderata dell’Indicatore di Sviluppo Umano per regione geografica

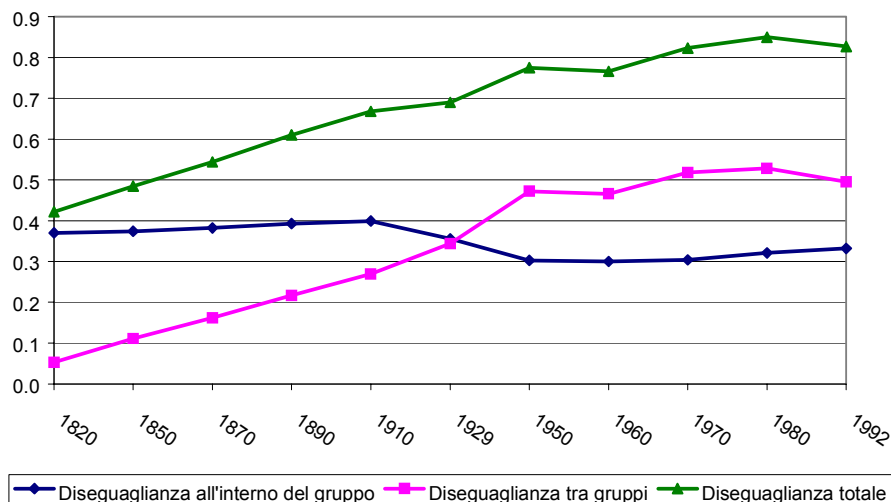
	1870	1913	1950	1995
Australasia	0.539	0.784	0.856	0.933
Nord America	0.462	0.729	0.864	0.945
Europa dell’Ovest	0.374	0.606	0.789	0.933
Europa dell’Est		0.278	0.634	0.786
America Latina		0.236	0.442	0.802
Asia dell’Est			0.306	0.746
Cina			0.159	0.650
Asia del Sud		0.055	0.166	0.449
Africa			0.181	0.435

Fonte: Crafts (2000)

Ma allora la globalizzazione è una “*bowl of cherries*”? Difficilmente una situazione in cui esiste più di un miliardo di essere umani in condizioni di povertà estrema può conciliarsi con un qualsivoglia sistema di valori. I miglioramenti - dove si sono verificati - non sono di grandi dimensioni ed è molto bassa la probabilità che di questo passo si riescano a raggiungere nel 2015 gli obiettivi stabiliti nel 1995 al Social Summit di Copenhagen (i cosiddetti *International Development Targets*). Quello che si è voluto rendere evidente è che la dinamica è stata positiva e non negativa come spesso viene affermato²⁸. In conclusione, è quindi possibile sostenere che durante le tre fasi di globalizzazione la povertà nel mondo non è aumentata²⁹. E la disuguaglianza?

3.2. Disuguaglianza

Una risposta corretta necessita di un doppio piano di analisi: adottando una prospettiva di lungo periodo la disuguaglianza è aumentata; in termini di breve periodo – gli ultimi 15 anni – vi è una sostanziale evidenza, invece, di un arresto nell’aumento e dell’inizio una fase di riduzione della disuguaglianza nella distribuzione personale del reddito mondiale³⁰.

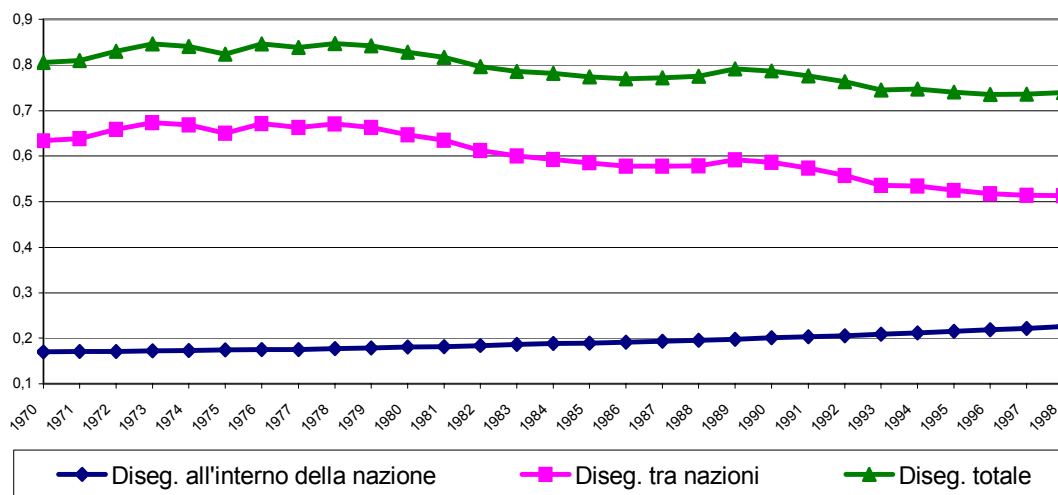
Figura 7. Distribuzione del reddito tra famiglie del mondo: il lungo periodo (deviazione logaritmica media)

Fonte: Bourguignon e Morrisson (2002)

Ma andiamo per ordine. La figura 7 mostra l'evoluzione della deviazione logaritmica media³¹ (*mean logarithmic deviation*) del reddito. La diseguaglianza tra le famiglie del mondo è cresciuta notevolmente tra il 1820 ed il 1992 con una leggera riduzione nell'ultimo periodo³². L'indicatore usato nella figura 7 ha il pregio della scomponibilità, è quindi possibile identificare una componente "tra nazioni" e una componente "interna alle nazioni"³³. Il peso di quest'ultima sul totale della diseguaglianza mondiale è andato riducendosi durante gli ultimi 180 anni, in misura tale che nel 1992 è la componente 'diseguaglianza tra nazioni' a risultare di maggior rilevanza.

Sebbene l'aumento della diseguaglianza nel mondo emerga in modo netto dalla precedente figura, è importante soffermarsi sull'inversione di tendenza seppur lieve che questa mostra tra il 1980 ed il 1992. Siamo entrati in una nuova fase? O è un'interruzione solo temporanea del rafforzarsi della diseguaglianza?

Figura 8. Distribuzione del reddito tra famiglie del mondo: gli ultimi 30 anni (deviazione logaritmica media)



Fonte: Sala-I-Martin (2002)

Indicazioni a riguardo vengono da un recente lavoro di Sala-i-Martin (2002) focalizzato sul periodo che va dal 1970 al 1998³⁴. Tra il 1980 ed il 1998 la distribuzione del reddito tra le famiglie del mondo è diventata meno diseguale³⁵ (vedi la figura 8). Questa evoluzione positiva è principalmente dovuta alla riduzione della diseguaglianza tra nazioni. Il principale contributo è venuto dagli alti tassi di crescita economica della Cina e, in minor misura, dell'India. La convergenza del reddito medio cinese a quello medio mondiale ha più che compensato l'aumento della diseguaglianza interna alla Cina.

Che ruolo ha giocato la crescente integrazione internazionale su queste dinamiche? Per quanto riguarda la componente più rilevante (la diseguaglianza tra nazioni) il legame passa attraverso l'evoluzione divergente dei tassi di crescita del Nord e del Sud del mondo: la crescente apertura internazionale ha contribuito alla maggior crescita del Nord e ciò induce a sostenere che questa abbia concorso all'aumento secolare della diseguaglianza a livello mondiale. Non esiste invece evidenza empirica che la globalizzazione abbia rallentato la crescita del Sud. Anzi, quei paesi del Sud³⁶ che hanno

adottato un approccio favorevole all'integrazione internazionale, sono anche quelli che hanno iniziato, ed in alcuni casi completato, il processo di convergenza verso il Nord³⁷.

Per quanto riguarda la componente intra-nazionale, la crescita della diseguaglianza negli ultimi venti anni è spiegabile col peggioramento della distribuzione personale del reddito all'interno della Cina, dovuto al divario economico sempre maggiore tra zone costiere e zone interne. Dall'altro lato, dall'aumento del grado di diseguaglianza all'interno di alcuni paesi industrializzati. Il caso certamente più studiato è stato quello degli Stati Uniti dove, a partire dai primi anni '80, si è assistito ad un progressivo aumento nella diseguaglianza nella distribuzione personale del reddito. La vasta letteratura sul tema ha dedicato ampio spazio ad una componente di questo fenomeno, quella dell'aumento del gap salariale tra lavoratori qualificati e non. Due sono le principali spiegazioni proposte. Una individua la causa principale dei crescenti divari salariali nella integrazione internazionale dell'economia statunitense e l'altra la associa all'attuale fase di cambiamento tecnologico *skill-biased* che ha fatto aumentare la domanda di lavoro qualificato. Un notevole ammontare di studi empirici è stato dedicato negli ultimi dieci anni a valutare queste spiegazioni alternative, anche se è bene notare come l'esercizio sia di per sé complesso in quanto il commercio internazionale e la tecnologia sono fenomeni interconnessi e in alcuni casi indistinguibili.

Nella maggior parte dei casi le analisi empiriche hanno evidenziato come per gli Stati Uniti gran parte dell'aumento del gap salariale sia dovuto al progresso tecnico orientato a favore del lavoro qualificato (Acemoglu, 2002a)³⁸. La tesi di minoranza, collegata all'aumentata competizione internazionale, ha come principale supporto teorico il teorema di Stolper-Samuelson, secondo cui in uno schema di equilibrio economico generale con due paesi, due beni e due fattori della produzione, in assenza di frizioni il commercio internazionale genera effetti redistributivi a favore del fattore produttivo relativamente abbondante ed a danno del fattore relativamente scarso. Quanto accaduto negli Stati Uniti non sembra però assimilabile a tale costruzione teorica, e questo per due ordini di ragioni. In primo luogo, negli Stati Uniti durante gli anni '80 il prezzo relativo dei beni intensivi in lavoro qualificato non è cresciuto come previsto dal legame di equilibrio economico generale su cui è costruito il teorema di Stolper-Samuelson. In secondo luogo, l'intensità nell'utilizzazione di lavoro qualificato delle produzioni statunitensi non si è ridotta, come sarebbe richiesto dall'aumento del prezzo relativo del lavoro qualificato³⁹.

Lo scarso successo empirico del teorema di Stolper-Samuelson non deve far recedere dal considerare il commercio internazionale come influente dal punto di vista distributivo. Un ulteriore canale attraverso cui la crescente competizione internazionale può avere contribuito ad incrementare il gap salariale è l'aumentato peso del commercio internazionale di beni intermedi connesso alla frammentazione del processo produttivo e alla delocalizzazione all'estero di alcune fasi della produzione. Robert Feenstra e Gordon Hanson (2001) hanno evidenziato come nel caso statunitense una parte dell'aumento della domanda di lavoro qualificato intra-settoriale possa essere attribuita al processo di frammentazione internazionale della produzione.

E per gli altri paesi? Il Regno Unito ha sperimentato un aumento del gap simile a quello degli USA ed anche in questo caso la causa principale è il mutamento tecnologico (Haskel e Slaughter, 2001). Per gran parte dei paesi dell'Europa continentale, invece, non si è osservato un aumento del divario tra il salario

dei lavoratori qualificati e quello dei lavoratori non qualificati. Le spiegazioni per questa diversa evoluzione si sono focalizzate su tre tipologie di argomenti, diversi anche se non alternativi tra loro: la crescita più rapida dell'offerta relativa di lavoro qualificato rispetto agli Stati Uniti; la tipologia di contrattazione sul mercato del lavoro europeo che, fornendo garanzie sulla rigidità dei salari relativi, vincolava la possibilità di variazione della diseguaglianza e, infine, la possibilità che il progresso tecnico europeo possa essere stato meno orientato a favore del lavoro qualificato di quello statunitense (Acemoglu, 2002b).

Per i paesi in via di sviluppo il quadro è meno uniforme. In genere nei paesi dell'America Latina si è verificato un aumento del gap⁴⁰ (Wood, 1997), mentre invece nei paesi del sud-est Asiatico (ad eccezione di Hong-Kong) l'aumento del gap non è stato riscontrato.

Riassumendo, per quanto riguarda la diseguaglianza tra nazioni, nonostante una certa evidenza a favore di una sua riduzione negli ultimi anni, questa è di molto aumentata nel lungo periodo. E' ragionevole ritenere che la globalizzazione ne sia corresponsabile, ma in termini positivi, agevolando il processo di crescita nel Nord del mondo. Più incerto è invece il suo ruolo nell'aver determinato mutamenti della distribuzione del reddito all'interno delle nazioni, essendo problematico separare l'effetto della accresciuta competizione internazionale da quello del mutamento tecnologico.

3.3. Distruzione o creazione di posti di lavoro ?

L'argomento che le importazioni distruggano posti di lavoro e che per questo motivo sia necessario ostacolare il libero afflusso di prodotti esteri è antico quanto il commercio; Irwin (1996) cita un documento di Samuel Fortrey del 1663 in cui vengono usate simili argomentazioni.

Le importazioni entrando in competizione con le produzioni domestiche possono contribuire alla riduzione dell'occupazione in determinati settori, ma allo stesso tempo le esportazioni e gli investimenti diretti all'estero ne creano di nuovi, in altri. Barriere alle importazioni possono avere successo nel far crescere l'occupazione nei settori protetti, ma allo stesso tempo generano effetti negativi per l'occupazione in settori a valle del processo produttivo che dovendo acquisire input intermedi a più alto costo diventano meno competitivi sul mercato nazionale ed su quello internazionale⁴¹. Perciò anche il protezionismo può distruggere posti di lavoro⁴².

Sebbene vari studi abbiano cercato di stimare quale sia l'effetto netto dell'apertura al commercio e agli investimenti esteri⁴³, il loro contributo conoscitivo è assai relativo. Il peso del commercio estero nella determinazione dell'occupazione totale di una economia è di secondo (o terzo) ordine rispetto a quello di variabili macroeconomiche e caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro. Inoltre, in una economia dinamica i posti di lavoro si creano e si distruggono non solo a causa del commercio estero, ma anche per l'azione di shock tecnologici o di domanda.

Piuttosto che fare imprecisi calcoli sulla creazione netta di posti di lavoro dovuta al commercio internazionale, un primo passo verso una politica di compensazione è capire chi sono gli agenti economici che pagano i costi del processo di integrazione e quali sono le loro caratteristiche specifiche. Le principali informazioni disponibili sono relative agli Stati Uniti e derivano principalmente dal decennale progetto di

ricerca di Lori Kletzer (2001). Tra il 1979 ed il 1999 negli Stati Uniti l'occupazione totale è cresciuta di circa 39 milioni di unità; durante lo stesso periodo 17 milioni di lavoratori hanno perso il posto di lavoro nell'industria manifatturiera; di questi circa il 40% era occupato in settori in concorrenza con le importazioni. Quali sono le loro caratteristiche? Innanzitutto, i lavoratori espulsi dai settori in concorrenza con le importazioni hanno caratteristiche simili a quelle di chi perde il lavoro in altri settori manifatturieri in termini di età, livello di educazione, anzianità di lavoro, probabilità di ritrovare lavoro, salario percepito nella nuova occupazione. In altri termini, perdere lavoro per via della competizione internazionale piuttosto che per altri motivi non fa differenza in termini di caratteristiche dell'individuo e di costi di aggiustamento per lo stesso. In secondo luogo, dall'analisi della Kletzer emerge che chi perde lavoro sopporta una riduzione dei suoi guadagni di circa il 13% in media e che la perdita di guadagno è più grande se la nuova occupazione è nel settore dei servizi. Contrariamente a quanto si ritiene di solito solo il 10% dei lavoratori licenziati nel settore manifatturiero ritrova lavoro in settori al dettaglio (da McDonald's *et similia*); ben il 50% è rioccupato all'interno del comparto manifatturiero.

Da tale analisi se ne ricava un'implicazione di *policy* assai netta: un intervento di sostegno al lavoratore licenziato deve riguardare tutti i lavoratori che hanno perso lavoro e non, come avviene negli Stati Uniti, essere indirizzato solo a coloro precedentemente occupati in settori in competizione con le importazioni.

L'analisi finora svolta ha riguardato la liberalizzazione commerciale trascurando quella finanziaria. Ne parleremo in seguito, dopo aver introdotto un ulteriore elemento allo schema che stiamo delineando: le istituzioni.

4. Democrazia, istituzioni internazionali e stato-nazione

L'interrogativo che accomuna gli studiosi di relazioni internazionali, gli economisti, i *policy makers* e le ONG è se la (terza fase di) globalizzazione necessiti di nuove istituzioni internazionali o nuove modalità di comportamento delle istituzioni esistenti e se le nuove tecnologie di trasmissione e di elaborazione dell'informazione, il maggior ruolo del commercio intra-industriale, dei processi di integrazione regionale, le possibilità di frammentazione spaziale della produzione, il maggior peso economico dei *Globalizers*, il significativo incremento nei movimenti di capitale di breve periodo e le mutate caratteristiche delle crisi finanziarie costituiscano un vincolo ad esercitare autonome politiche economiche da parte dei governi nazionali e portino a riconsiderare il ruolo delle istituzioni internazionali.

Joseph Stiglitz comincia con queste parole un suo recente saggio:

Il processo di globalizzazione ... ha posto agli Stati-nazione domande nuove, ma allo stesso tempo ha ridotto, per vari aspetti, la loro capacità di dare una risposta a simili domande ... Possediamo un sistema di governance globale, ma siamo privi di un governo globale. Ancora peggio, proprio nel momento in cui la necessità di istituzioni internazionali è più

forte che mai, la fiducia in quelle che esistono, come il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale, non è mai stata più bassa (Stiglitz, 2001)

Come non concordare con le parole di Stiglitz? Ora, come nel passato, il mercato globale – caratterizzato da informazione imperfetta, incompletezza dei mercati e potere di monopolio - necessita di istituzioni internazionali che favoriscano la produzione di beni pubblici globali⁴⁴, ma d'altra parte mai come in questi ultimi anni le istituzioni di Bretton Woods sono state così decisamente contestate non solo da uno sparuto numero di intellettuali ma da una ragguardevole e composita massa critica. Dare conto dell'intero spettro di posizioni di dissenso rispetto al *Washington Consensus*, dalle critiche “interne” dello stesso Stiglitz – sino al luglio del 2000 Chief Economist della Banca Mondiale – di Dani Rodrik e di Jagdish Bhagwati, alle posizioni “intermedie” come quelle dell'Oxfam (2002), sino a quelle dei propugnatori dell'abolizione del FMI e dell'OMC, è oggettivamente improponibile⁴⁵. Ci limiteremo, dunque, ad affrontare solo alcune delle tematiche su cui si incentra il dibattito.

4.1. Il deficit democratico: egemonia, Istituzioni e ONG

Come osservano Robert Keohane e Joseph Nye (2001) le posizioni di coloro che contestano le istituzioni internazionali sono spesso tra loro antitetiche⁴⁶, ma vi è un elemento comune che le caratterizza e le rende coese ed è la richiesta di processi decisionali più trasparenti, maggior senso di responsabilità sociale e di un più elevato grado di democraticità all'interno delle istituzioni internazionali. L'obiettivo unificante è dunque la necessità di colmare il deficit democratico che caratterizza le istituzioni internazionali.

Sgombriamo il campo dal primo dubbio! L'abolizione delle istituzioni di Bretton Woods *non* aumenterebbe il grado di democraticità con cui vengono stabilite le strategie politico-economiche internazionali. Analisi contro fattuali sono ovviamente irrealizzabili, ma la storia - quella passata ma anche quella molto recente - fornisce indicazioni preziose. Cosa guidava gli equilibri internazionali prima della costituzione del sistema delle Nazioni Unite e sistema di Bretton Woods nel 1945 e cosa li guida adesso? La teoria della *political economy* delle relazioni internazionali pone l'accento su due elementi che codeterminano l'alternarsi di cooperazione e conflitto a livello mondiale, la prima è la presenza di una potenza egemonica, la quale impone la stabilità al sistema e sostiene i costi maggiori nella produzione di beni pubblici sovranazionali, la seconda è l'esistenza di un network di interdipendenze globali di cui le istituzioni internazionali sono una componente. In questo scenario, l'eventuale abolizione (o minor ruolo) delle istituzioni internazionali non farebbe altro che rafforzare la prima componente rispetto alla seconda, riportando gli equilibri internazionali ad una situazione pre-1945, dove la pace era una *pax britannica*, gli accordi internazionali erano esclusivamente bilaterali e l'agenda internazionale era quella della potenza egemone⁴⁷.

E' questo uno scenario irragionevole? Un esempio può aiutare. Il 3 dicembre del 1999 falliva la terza conferenza ministeriale dell'OMC a Seattle; una settimana prima, il 24 novembre, si concludeva invece con successo un accordo bilaterale di libero scambio tra UE e il Messico concernente l'imposizione di

dazi sui prodotti agricoli e industriali, il trattamento preferenziale per i servizi, gli appalti pubblici, gli investimenti, il trattamento dei diritti di proprietà intellettuale e il meccanismo di risoluzione delle dispute. Quello dell'accordo UE-Messico non è un caso isolato. La stessa settimana l'UE e i paesi del Mercato Comune del Cono Sud (Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay) e il Cile sottoscrivevano un documento per l'istituzione entro il 2003 della più vasta area di libero scambio esistente al mondo e contemporaneamente, durante il meeting di Manila del 25-28 novembre l'Associazione dei paesi del Sud Est Asiatico (ASEAN) esprimeva parere positivo all'ipotesi di una estensione alla Cina, alla Corea del Sud e al Giappone della medesima unione doganale. Che cosa se ne può evincere? Da una parte la crisi del multilateralismo rafforza la tendenza al bilateralismo e alla formazione di blocchi regionali, dall'altra riduce – non aumenta - le possibilità di rendere i processi decisionali internazionali più trasparenti.

Abbandoniamo le congetture e veniamo ora alla situazione attuale: esiste un deficit democratico nelle istituzioni internazionali? Innanzi tutto esiste una legittimità democratica. I delegati nazionali, del FMI, dell'OMC, della Banca Mondiale o delle varie agenzie delle Nazioni Unite sono nominati da governi, per lo più, democraticamente eletti. Questa non è che un'ovvia preconditione, ciò che è rilevante è quanto effettivamente contino le singole delegazioni nazionali nell'*agenda setting*. Stiglitz (2001) e Bhagwati (1998) dimostrano assai pochi dubbi su l'effettivo peso del G1 e del *Wall Street-Treasury Complex* – ovverosia della potenza egemone e dell'apparato che ne guida gli orientamenti – nel determinare le scelte strategiche del FMI. In questa istituzione, il peso degli USA può essere quantificato, anche se con un certo grado di sottostima. Prendiamo la distribuzione dei voti all'interno del *Board* del FMI⁴⁸, l'attuale meccanismo di rappresentatività prevede un peso elettorale equiparato alla quota di finanziamento del Fondo da parte di ogni singola nazione, quota che a sua volta dipende dal peso economico della nazione nell'economia globale. Gli USA contano quindi per il 17.2% dei voti – più dell'America Latina, del Sud-est Asiatico e dell'Africa Sub-Sahariana messe insieme – e gli USA più gli altri membri del G7 contano per il 47.2%. Inoltre dagli anni '60 nessun membro del G7 usufruisce dei programmi di finanziamento del Fondo, non sperimenta quindi i meccanismi di condizionalità alla cui adesione dipende l'elargizione dei prestiti del Fondo.

Messo in questi termini il deficit è evidente e un ridimensionamento dell'influenza dei paesi industrializzati all'interno del FMI è auspicabile. Ma di quanto dovrebbe essere colmato questo deficit? E quale potrebbe essere lo strumento di riforma che passi il vaglio della fattibilità politica? I problemi sono innumerevoli. Una riduzione del peso dei maggiori finanziatori del Fondo determinerebbe un incentivo alla defezione nel finanziamento, come accade ad altre istituzioni come quelle delle Nazioni Unite⁴⁹. Inoltre, quale credibilità avrebbe una istituzione finanziaria diretta da debitori internazionali? La questione è aperta, soprattutto in termini di speculazione intellettuale, in termini pratici oltre alle dichiarazioni ufficiali dello stesso Fondo sulla necessità di una riforma interna, assai poco è stato fatto negli ultimi anni.

Modificare il meccanismo di rappresentanza svincolandolo dalla quota di finanziamento non colmerebbe di per sé il deficit democratico. Prendiamo ad esempio l'OMC. Anche se il meccanismo decisionale all'interno dell'Organizzazione di Ginevra⁵⁰ segue la formula "un paese, un voto" e le scelte vengono effettuate in base al consenso dei 144 paesi membri (i cui parlamenti nazionali devono ratificare

le decisioni della Conferenza Ministeriale dell'OMC), gli orientamenti generali – ma soprattutto quelli estremamente specifici - e l'*agenda setting* sono il frutto dell'interazione quotidiana delle delegazioni nazionali a Ginevra. Ma dei 144 paesi che aderiscono all'OMC 28 non hanno risorse sufficienti a mantenere una delegazione permanente a Ginevra. Si tratta come è facile immaginare di PVS o di paesi piccoli i quali in questo modo vengono parzialmente esclusi dalla gestione istituzionale dell'economia globale. A questo riguardo è da rilevare che il l'OMC ha messo a disposizione risorse finanziarie e corsi per permettere ai funzionari dei paesi membri più poveri di partecipare in modo più attivo ai lavori.

Riassumendo, un deficit democratico esiste e non dipende solo dai meccanismi di rappresentanza e di potere all'interno delle Istituzioni ma anche dalla complessità dello stesso meccanismo istituzionale e dal costo economico della partecipazione ai processi decisionali delle numerose Istituzioni internazionali. Ma se esiste un deficit democratico all'interno del sistema istituzionale, un deficit democratico di ordine differente accomuna i nuovi entranti nel network di interdipendenze globali: le Organizzazioni Non Governative (ONG).

La fine della Guerra Fredda e la diffusione mondiale dei processi di democratizzazione hanno enormemente favorito lo sviluppo di organizzazioni della società civile. Le ONG nazionali sono oramai nell'ordine dei milioni di unità (Edwards, 2000; Willets, 1996), mentre il numero stimato di ONG che operano a livello internazionale è di circa 40.000 unità. Di queste 3089 avevano nel 2001 lo "status consultivo" presso il Consiglio Economico e Sociale (ECOSOC) delle Nazioni Unite, ovverosia, svolgevano e svolgono funzioni consultive nell'ambito delle competenze del ECOSOC (economia internazionale, società, cultura, educazione, sanità e dei diritti umani). Ma se il ruolo delle ONG è cresciuto all'interno della maggior parte delle Istituzioni internazionali - tanto da far dire a Kofi Annan che "... la partnership tra società civile e Nazioni Unite non è più una opzione, è una necessità" e da spingere l'OMC a promuovere, in preparazione del vertice di Doha del novembre 2001, un tavolo di confronto preventivo con le ONG – sono cresciuti anche i dubbi sulla legittima rappresentatività della società civile da parte delle ONG. Il problema non è di facile soluzione e non è sufficiente invocare la (auto) regolamentazione, la certificazione e la trasparenza contabile e statutaria per risolvere la questione della rappresentatività di organismi non eletti dai cittadini e stabilirne il grado di complementarità o di sostituibilità rispetto agli strumenti della democrazia rappresentativa. Per chiarire il problema, proviamo a chiederci: cosa distingue una ONG da una qualsiasi lobby? i processi decisionali interni alle ONG sono trasparenti? all'interno di una coalizione di ONG – come quella del *World Social Forum* – a che cosa si deve attribuire il prevalere di una posizione rispetto ad un'altra? quali esigenze sociali vengono ignorate per mancanza di capacità aggregativa?

Pur lasciando aperti questi interrogativi associati al deficit democratico delle ONG è bene ricordare che il problema della legittimità delle ONG a esercitare pressione sulle istituzioni internazionali resta di secondo ordine sino a quando il loro ruolo sia puramente consultivo e sino a quando esse siano, per dirla *à la Hirschman*, catalizzatrici di *voice* e non di voti.

L'attuale meccanismo di *governance* sovranazionale, come emerso a partire dagli accordi di Bretton Woods, è basato sul concetto di club di carattere più o meno esclusivo. Questa impostazione ha avuto un indubbio successo durante parte della seconda fase di globalizzazione. Ma è lo stesso successo, con il

conseguente aumento dei membri dei vari clubs ad imporre una riconsiderazione di tutto il sistema in termini di legittimità e trasparenza. In un sistema democratico ben funzionante la legislazione si forma anche per il ruolo svolto dai gruppi di pressione a cui è garantita la possibilità di influenzare la politica anche al di fuori del momento elettorale. Questo è quanto manca alla *governance* internazionale attuale. Formalmente, l'unico canale attraverso cui le varie *lobbies* possono esercitare pressione sulle istituzioni internazionali è attraverso i singoli governi nazionali. E' perciò in funzione un meccanismo di delega che ha sicuramente le caratteristiche di democraticità, ma allontana i gruppi di pressione dal momento di decisione finale. Al momento il l'OMC è un'organizzazione relativamente "snella". Se si dovesse ridurre la catena di deleghe, sarebbe necessario creare una struttura più pesante con gli ovvi svantaggi di burocratizzazione. E' impensabile, e forse non desiderabile, che a livello planetario si possa giungere a forme di democrazia esistenti all'interno di una nazione. Forme intermedie di coinvolgimento sono però auspicabili⁵¹.

Le ONG svolgono un compito importante la cui efficacia prescinde dall'azione effettiva dei governi nazionali o delle Istituzioni internazionali. La pressione da loro esercitata ha avuto un ruolo fondamentale nel promuovere la trasparenza all'interno delle istituzioni ed in alcuni casi (Fischer e Wolfram, 2001) ha mostrato una notevole capacità di influire sugli equilibri di mercato attraverso la minaccia che la *voice* portasse ad una più stringente regolamentazione del mercato da parte delle istituzioni nazionali.

4.2. Crisi, tasse e concorrenza: una nuova architettura istituzionale?

Un risultato tangibile delle pressioni delle ONG – la cui attribuzione è da condividere con gli effetti delle crisi finanziarie asiatiche, in Russia e ultimamente in Argentina – è materializzato nella ripresa di vitalità del dibattito sulla struttura istituzionale preposta alla regolamentazione e al sostegno di quello che negli anni '80 veniva chiamato ordine economico internazionale. Non è necessario giustificare ulteriormente la necessità di istituzioni in presenza di fallimenti del mercato, quello su cui è necessario soffermarsi è però su che tipo di istituzioni siano necessarie alla gestione del trade-off tra efficienza e stabilità dei mercati internazionali e su quali strumenti queste stesse istituzioni possano utilizzare per tutelare coloro che possono essere danneggiati dai mutamenti strutturali indotti dall'integrazione dei mercati, dalla eccessiva volatilità dei movimenti di capitale e dalla trasmissione internazionale delle crisi valutarie. Non ci soffermeremo sui vari progetti di riforma finanziaria – per una rassegna dei quali rimandiamo alle note di Barry Eichengreen (1999) – né sulle discussioni sulle competenze del WTO, né sulle politiche di liberalizzazione dei mercati reali e finanziari, di cui parleremo in seguito, vorremmo invece concentrarci su tre temi legati alla architettura istituzionale internazionale. Il primo riguarda la natura delle crisi durante la terza fase di globalizzazione; il secondo concerne alcuni strumenti utilizzabili per ridurre i costi delle crisi; il terzo riguarda la concorrenza internazionale.

Come abbiamo visto nella tabella 4 la terza fase di globalizzazione è stata caratterizzata dal prevalere di crisi valutarie, sulle cui cause la teoria economica ha elaborato negli ultimi anni tre diverse spiegazioni. La prima – legata ai lavori di Paul Krugman (1979) – fa dipendere la crisi valutaria dalla persistenza di deficit di bilancia dei pagamenti in regime di cambio fisso dovuti a una politica fiscale o monetaria

eccessivamente espansiva⁵². La seconda spiegazione – legata ai contributi di Maurice Obstfeld (1996) - fa dipendere l'insorgere della crisi dalle valutazioni delle autorità di politica monetaria, le quali confrontano i benefici in termini di credibilità associata alla tenuta del tasso di cambio e alla stabilità dei prezzi con i costi in termini di elevati tassi di interesse e crescita della disoccupazione; quando i costi supereranno i benefici – anche in condizioni di relativa stabilità economica e in assenza di deficit di bilancia dei pagamenti – il regime di cambio fisso verrà abbandonato. In tale spiegazione, la crisi può essere generata anche solo da un attacco speculativo: scommettendo sulla svalutazione del cambio gli speculatori vendono valuta nazionale drenando liquidità dal sistema, ciò spinge i tassi di interesse al rialzo rendendo più costosa la politica di controllo della parità del tasso di cambio in termini di occupazione, provocando così la crisi valutaria. La crisi non dipende quindi dagli squilibri macroeconomici ma dalla capacità di tenuta delle autorità di politica economica ed è quindi assai meno prevedibile. Sia la prima che la seconda spiegazione sono state utilizzate per descrivere le crisi finanziarie di alcuni *Globalizers* come la Thailandia o la Corea del Sud, ma in molti casi gli squilibri macroeconomici e le fragilità del sistema finanziario nazionale apparvero *dopo* la crisi, non prima. Tale evidenza ha motivato una terza spiegazione delle crisi valutarie basata sugli effetti della liberalizzazione dei movimenti di capitale in presenza di azzardo morale. Durante gli anni '90 i *Globalizers* asiatici adottarono politiche di liberalizzazione finanziaria con l'obiettivo di attrarre capitali esteri in modo da finanziare la crescita della produzione nazionale. Nella maggior parte dei casi il governo forniva una garanzia statale sui depositi nelle banche nazionali e ciò determinò l'insorgere di un classico problema di agenzia: la liberalizzazione finanziaria e la garanzia statale determinarono un afflusso di capitali esteri impressionante, molto superiore a quanto auspicabile, ciò finì per portare al finanziamento anche di investimenti eccessivamente rischiosi; l'informazione incompleta che caratterizzava gli speculatori internazionali che investivano nei mercati emergenti, favorì comportamenti imitatori e al primo cenno di panico il sistema entrò in crisi. Alla crisi bancaria seguì la crisi valutaria.

Quale spiegazione aderisce meglio alla realtà? Il consenso tra gli economisti è che non esista una teoria in grado di spiegare tutte le tipologie di crisi finanziaria. Gli elementi specifici delle diverse economie nazionali, le diverse composizioni settoriali della produzione, le diverse istituzioni e le diverse politiche economiche intraprese prima e dopo la crisi rendono solo parzialmente accomunabili le crisi dei *Globalizers*.

Tale posizione non è stata però condivisa dal FMI il quale ha considerato la prima spiegazione come quella valida. Le crisi dipendevano – tutte – da condizioni di squilibrio macroeconomico e le risposte alle crisi dovevano essere conseguenti. La ricetta del FMI è stata quella classica del *Washington Consensus*: la liberalizzazione dei mercati, sia reali che finanziari, la riduzione del peso dello stato, il controllo della politica monetaria e la riforma della legislazione bancaria erano condizioni per il sostegno finanziario del Fondo. Come sostiene Bhagwati (1998) il risultato è stato spesso peggiore della crisi in sé, in termini di recessione, disoccupazione e aumento della povertà.

Che lezioni possiamo trarre dalle crisi asiatiche e dalle risposte del FMI? La prima riguarda l'opportunità di promuovere politiche di stabilizzazione fortemente recessive senza verificare che la crisi sia effettivamente causata da una politica economica eccessivamente espansiva; la seconda riguarda la

necessità di tutelare le fasce meno protette della popolazione durante il periodo di crisi affiancando alle politiche macroeconomiche politiche espressamente dirette alla riduzione della povertà; la terza riguarda la promozione della liberalizzazione reale e finanziaria, ma a ciò dedicheremo l'intero paragrafo 5.

Il secondo tema su cui vorremo soffermarci è in parte legato a questo terzo aspetto e riguarda la tassazione dei flussi finanziari internazionali. Al verificarsi di ogni crisi valutaria, al manifestarsi di ogni possibile segno di contagio internazionale segue un richiamo alla necessità di limitare la mobilità dei capitali. I richiami non sono affatto fuori luogo, abbiamo già visto in precedenza come la terza fase di globalizzazione abbia una sua specificità proprio nell'elevata mobilità dei capitali e nella prevalenza dei flussi di breve periodo, valutari e speculativi. Se le crisi finanziarie ci sono sempre state e sempre ci saranno, e se la mobilità dei capitali costituisce un prerequisito alla crescita di paesi il cui risparmio interno sia insufficiente, non bisogna per questo sottostimare i potenziali danni derivanti da una eccessiva volatilità dei flussi finanziari. Il prelievo fiscale è lo strumento preposto dagli economisti per modificare gli incentivi degli agenti economici, ma in questo caso cosa si vuole incentivare? E cosa bisogna tassare?

Il primo riferimento – assunto a notorietà generale e al plauso del movimento *No-global* – va a James Tobin (1978) e alla sua proposta di *tassazione dei flussi valutari*. Tobin e altri dopo di lui (Eichengreen, Tobin, Wyplosz, 1995; ul Haq, Kraul e Grunberg, 1996) hanno proposto l'introduzione di una piccola tassa sulle transazioni internazionali in valuta, con l'obiettivo di "... gettare un granello di sabbia negli ingranaggi della finanza internazionale". Interpretando la Tobin Tax alla luce della seconda tra le spiegazioni delle crisi valutarie esposte in precedenza, questa - introducendo un costo sulla mobilità dei capitali - permette ai governi nazionali un margine di manovra in termini di aumento dei tassi di interesse necessario a difendere la quotazione della valuta nazionale e quindi disincentiva la speculazione e sostiene le autorità di politica monetaria nelle proprie decisioni di politica macroeconomica. I problemi della Tobin Tax non sono tanto nella logica sottostante quanto piuttosto nell'implementazione di tale imposizione. Per essere efficace la tassa deve essere imposta da *tutti* i paesi senza alcuna eccezione. Un coordinamento parziale non farebbe altro che favorire che la creazione di centri di transazione valutaria nei paradisi fiscali, inoltre in una situazione di coordinamento parziale l'incentivo alla defezione anche all'interno della coalizione di paesi che adottano la Tassa sarebbe molto elevato date le difficoltà di vigilanza e di penalizzazione del defezionatore. D'altra parte la Tassa deve essere di entità ridotta in modo da non bloccare completamente gli ingranaggi del sistema, ma una aliquota troppo bassa non costituirebbe un vero disincentivo in caso di crisi. Infine le opportunità di evasione fiscale sono molto elevate considerando le numerose possibilità di ridenominare le transazioni valutarie sul mercato dei derivati. Le istituzioni bancarie potrebbero certamente prendere provvedimenti a riguardo, ma le ben note capacità del mercato di sfuggire alle costrizioni delle regolamentazioni rendono la Tobin Tax di difficile applicazione.

Una seconda possibilità è quella di *tassare i capitali in uscita*. Nella seconda metà del 1997, in seguito al diffondersi della crisi nei paesi del sud-est asiatico, il governo malese adottò una politica di controllo sui capitali *in uscita*. La politica fu un relativo successo e la recessione fu molto meno intensa in Malesia rispetto all'Indonesia, alle Filippine, alla Corea del Sud anche se è difficile attribuire il secondo risultato in modo esclusivo all'adozione della politica di controllo sui capitali. E' possibile considerare il caso

malese come un esempio da imitare? Nonostante l'introduzione di controlli permetta di utilizzare la politica monetaria in modo da limitare la recessione, vi sono una serie di motivi di perplessità sull'opportunità di adottare il modello malese: la tassazione, proprio perché si rivolge ai capitali "in uscita" non risolve il problema dell'azzardo morale o in altri termini, limita gli effetti della crisi ma non ne affronta le cause; necessita di un notevole apparato di vigilanza e controllo e in caso di crisi favorisce la corruzione.

Un'ultima possibilità è quella di tassare *i capitali in entrata*, come nel caso cileno a partire dal 1990 e soprattutto dal 1995. L'imposizione di depositi non remunerati in percentuale sul flusso di capitale in entrata rendendo più costoso l'investimento opera una selezione e disincentiva i comportamenti imitativi in caso di crisi. Inoltre la tassazione in entrata favorisce, attraverso un semplice meccanismo di ripartizione temporale del costo fisso, una ricomposizione dell'indebitamento a favore di quello di lungo periodo.

Quale dei tre strumenti è dunque da preferire? La risposta dipende dalle domande che ci siamo posti in precedenza: cosa si vuole incentivare? cosa bisogna tassare? La Tobin Tax aumentando i costi delle transazioni interbancarie in valuta mira a disincentivare la speculazione ma è difficilmente implementabile; la tassazione dei capitali in uscita scoraggia le fughe di capitali ma non risolve il problema di azzardo morale; la tassazione dei capitali in entrata seleziona i flussi di investimento favorendo quelli di lungo periodo, impone il costo in assenza di crisi e non durante la crisi medesima, non incoraggiando, quindi, comportamenti elusivi ed ha quindi meno controindicazioni rispetto alle prime due ipotesi di tassazione nel caso in cui si vogliano incentivare investimenti stabili.

Su un ultimo tema vorremmo soffermarci brevemente prima di passare ad esaminare il ruolo dello Stato e delle sue politiche sociali in condizioni di internazionalizzazione dei mercati. Marcello de Cecco (1999) ha definito il processo di globalizzazione come "un rinnovato processo di ristrutturazione oligopolistica mondiale", in tal caso, la garanzia che l'apertura dei mercati nazionali, riducendo il potere di monopolio delle imprese o delle banche nazionali, porti ad un maggior grado di concorrenza e ad un maggior benessere dei consumatori è vincolata all'assenza di comportamento collusivo tra imprese multinazionali⁵³ e dalla possibilità che tale comportamento venga sanzionato. A livello nazionale tale problema è stato affrontato attraverso l'istituzione di normative anti-trust, ma a livello internazionale anche nelle più recenti proposte di revisione dell'architettura istituzionale non è previsto un organismo preposto alla tutela della concorrenza, ne è stato attribuito all'OMC un mandato analogo a quello sulla tutela dei diritti di proprietà intellettuale⁵⁴, né il dibattito in materia di interrelazione tra commercio e concorrenza ha superato la soglia del contributo accademico (Levinsohn, 1996). Ciò è particolarmente dannoso soprattutto per i PVS di piccole dimensioni, i quali – proprio per la dimensione ridotta del mercato interno – hanno difficoltà a promuovere la concorrenza in settori caratterizzati da rendimenti di scala (Banca Mondiale, 2002). A tale mancanza si deve porre rimedio nel futuro immediato, sia in termini di ricerca economica che di *policy*. I vantaggi aggregati associati alla presenza di un organismo di tutela della concorrenza sono ben noti, ma nel caso di attribuzione all'OMC di tali competenze vi sarebbero da considerare anche i vantaggi derivanti dalla possibile revisione degli strumenti di sanzione internazionale dell'utilizzo di pratiche predatorie e di concorrenza sleale. Allo stato attuale l'utilizzazione di prezzi

predatori da parte di concorrenti esteri viene scoraggiata dalla presenza di una normativa internazionale anti-dumping e di un meccanismo di risoluzione delle dispute, presso l'OMC. L'utilizzo di strumenti anti-dumping è però fortemente distorsivo e costituisce uno strumento di protezione non tariffaria sempre più utilizzato dai paesi industrializzati nei confronti dei PVS. La presenza di una normativa anti-trust internazionale potrebbe permettere l'ammissione dal parte dell'OMC di strumenti più trasparenti rispetto all'anti-dumping. A tali vantaggi si contrappone però l'oggettiva difficoltà di realizzazione di un anti-trust globale o di un progetto di armonizzazione delle normative nazionali, dotato del potere coercitivo necessario per essere efficace.

4.3. Globalizzazione e stato-nazione: Chi governa l'economia mondiale?

Un'ultima tematica istituzionale su cui vorremmo fermarci a riflettere è quella della relazione tra globalizzazione e Stato-nazione. E' un tema di fondamentale importanza la cui eco trascende i circoli intellettuali e le discussioni accademiche; la risposta all'interrogativo di Susan Strange (1998) che fa da titolo a questo paragrafo contribuisce infatti, in modo sostanziale, alla formazione di quell'orientamento generale sulla globalizzazione cui facevamo riferimento nell'introduzione a queste pagine. Chi ci governa? Susan Strange, Kenichi Ohmae e Samuel Huntington offrono interpretazioni assai diverse tra loro ma concordano nel sottolineare la progressiva perdita di rilevanza degli stati nazionali a favore di una disordinata dispersione del potere tra molteplici soggetti non statali. I primi a condividere questa visione sono spesso gli stessi governanti i quali non perdono occasione per sostenere l'impossibilità di alcune scelte dati i vincoli imposti dall'integrazione dei mercati. E' quindi comprensibile come sul senso di smarrimento associato alla perdita di controllo da parte dello Stato possa formarsi un sentimento di timore e di avversione nei confronti della globalizzazione, che spinge ad affermare che "era meglio quando eravamo *noi* a decidere del *nostro* destino".

Come per la *one-worldness* anche tale visione è grandemente esagerata. Nella seconda e nella terza fase di globalizzazione il peso dello Stato nell'economia è *cresciuto*⁵⁵, e anche in quei paesi dove in modo più determinato sono state messe in atto politiche di ridimensionamento del settore pubblico il contributo dello Stato alla formazione del PIL è solo rallentato non diminuito (Economist, 1998). D'altra parte, dal punto di vista politico, anche i sostenitori di una teorizzazione delle relazioni internazionali strutturata in base ad un network di interdipendenze (Keohane e Nye, 2001) riconoscono che le Istituzioni internazionali sono filiazioni ed estensioni nazionali necessarie a governare l'interdipendenza nazionale, lo sono state in origine e lo sono in buona parte tuttora. Lo Stato-nazione continua ad essere un soggetto politico resistente e adattabile ai mutamenti.

Questo non vuole dire che lo Stato abbia le stesse caratteristiche (lo stesso concetto di cittadinanza è attualmente sottoposto a revisione nonostante le politiche di restrizione dei flussi migratori) o le medesime capacità di intervento che possedeva nella prima metà del XIX° secolo, questo per due ordini di ragioni che hanno a che vedere con la delimitazione degli spazi di riferimento e con la mobilità della base imponibile. Da una parte, le tre fasi di globalizzazione hanno portato ad una sempre più netta separazione tra i confini dello Stato, quelli entro i quali esso può esercitare la propria giurisdizione e il

proprio potere, e i confini del mercato entro i quali i cittadini interagiscono. Dall'altra uno degli elementi chiave delle globalizzazioni è l'accresciuta capacità di movimento: i soggetti economici possono muoversi all'interno dello spazio economico di riferimento e lo fanno in risposta agli incentivi che provengono dalle diverse regolamentazioni nazionali; una tassazione sui profitti delle imprese giudicata eccessiva può indurle a spostarsi; il basso costo del lavoro può costituire una attrattiva per le imprese *footlose*; un *welfare state* troppo oneroso in termini di entrate fiscali può indurre alcuni cittadini e alcune imprese a modificare la loro localizzazione e indurre i governi a tagliare la spesa sociale.

Tali affermazioni sono una conferma dell'attuale impossibilità per lo Stato di effettuare delle scelte autonome sul livello della spesa pubblica, sull'entità del prelievo fiscale, sul *welfare state*? Sono il segno che i governi competono sul piano fiscale così come le imprese lo fanno per la conquista del mercato? Sono l'evidenza che la globalizzazione implichi una dinamica del tipo *race to the bottom*? Anticipiamo la risposta: in teoria sì, in pratica no. Vediamone il perché e valutiamone le conseguenze.

Se è vero che la mobilità della base imponibile aumenta all'aumentare dell'integrazione dei mercati e che ciò faciliti il movimento verso aree o paesi ove il trattamento fiscale sia considerato più favorevole⁵⁶, è anche vero che il grado di mobilità varia a seconda del soggetto tassato. Ovviamente la mobilità del capitale finanziario è molto elevata, così come è elevata la mobilità delle merci e dei servizi *tradeable* ed è sostanziale anche la mobilità delle imprese; molto minore è invece la mobilità del lavoro, e infine le risorse naturali sono sostanzialmente immobili. Il risultato finale è che nel complesso la mobilità della base imponibile non sia così drammatica tale da farne un motivo di competizione tra Stati né da incentivare il *race to the bottom*. La dimostrazione è nello stato dei fatti: da una parte, nell'Europa del *one market, one money* coesistono sistemi di welfare i più differenti la cui onerosità varia dal caso spagnolo a quello svedese; dall'altra la presenza di economie di agglomerazione rende parzialmente inefficaci le politiche di attrazione delle imprese basate sull'incentivo fiscale.

Un'ulteriore spiegazione del basso livello di competizione fiscale tra paesi è da attribuirsi alla trasformazione, comune a tutti i paesi industrializzati, nella distribuzione del carico fiscale. Già all'inizio degli anni '80, ma soprattutto negli anni '90 si è verificata una tendenza generalizzata all'aumento del peso fiscale a carico del lavoro e una diminuzione del peso a carico del capitale. Ciò sembra quindi indicare che una delle implicazioni della globalizzazione in materia fiscale è non tanto nella capacità di finanziamento della spesa pubblica ma nella ripartizione del costo tra soggetti mobili e soggetti meno mobili.

5. L'apertura è un obiettivo in sé ?

"La liberta' che rende possibile l'integrazione economica e' desiderabile in itself" afferma l'Economist (2001). Tale interpretazione propria della visione politica ed economica liberale non è di solito l'argomentazione usata dagli economisti a favore dei processi di liberalizzazione economica. Non vi è infatti alcun documento ufficiale di qualsivoglia istituzione internazionale o alcun contributo teorico che sostenga che l'integrazione internazionale sia da perseguire aprioristicamente. Bisogna distinguere tra fini e mezzi: l'argomento economico a favore dell'apertura si basa sulla tesi, radicata nella teoria e

nell'esperienza di singoli paesi o di aree geografiche, che essa (il mezzo) permetta l'aumento del benessere materiale delle nazioni e degli individui (il fine). Ma essa – l'apertura – non è un unicum indistinto: la liberalizzazione degli scambi internazionali e la liberalizzazione finanziaria vanno ben distinte. Nessuna è un fine “*in se*”, ognuna ha implicazioni e conseguenze che vanno ponderate nel perseguimento del benessere sociale e, infine, nessuna può sostituire più articolati progetti di sostegno allo sviluppo.

Sugli effetti di lungo periodo del libero commercio di beni abbiamo già discusso in precedenza, ciò su cui vorremmo soffermarci è sul come gestire il *timing* della fase di transizione (gradualità o *big bang*?), sul *ranking* della liberalizzazione dei mercati⁵⁷ (aprire prima l'economia reale o la finanza?) e sui legami tra apertura commerciale, crescita e povertà. Rodrik (2001) sostiene che il *Washington Consensus* degli anni '80 e '90 abbia eccessivamente enfatizzato l'apertura commerciale a scapito della riduzione della povertà, sulla base che l'ipotetico legame causale da apertura commerciale a crescita economica e, da questa, a riduzione della povertà fosse non solo solido, ma anche privo di implicazioni indesiderate. In realtà, le politiche di apertura commerciale possono avere delle conseguenze negative nel breve periodo sul livello di povertà in alcune zone geografiche o su alcune fasce della popolazione di un paese. Un esempio è costituito dagli effetti della liberalizzazione mercati agricoli in alcuni PVS (McCulloch, Winters, Cirera, 2002). Una riduzione dei dazi sulle importazioni di derrate alimentari ne riduce i prezzi interni e l'effetto complessivo sui poveri dipenderà dalla combinazione di due effetti, quello sul reddito degli agricoltori e quello sul consumo delle famiglie⁵⁸. Esistono quindi degli evidenti *trade-off* di breve periodo tra politiche di liberalizzazione e politiche di riduzione della povertà⁵⁹, i quali hanno portato negli ultimi dieci anni alla elaborazione di quello che Rodrik (2001) chiama “*Augmented Washington Consensus*” che estende gli obiettivi delle politiche di intervento delle principali istituzioni internazionali, includendo, tra gli altri anche la riduzione della povertà.

Alcuni aspetti del processo di liberalizzazione finanziaria sono ancor più controversi. Come abbiamo detto, apertura commerciale e finanziaria non sono assimilabili, presentano alcune somiglianze ma anche notevoli differenze, mobilità. In generale, le conseguenze dei movimenti internazionali di capitale in termini di chi guadagna e chi perde sono le stesse di quelle generate dal libero commercio internazionale di merci. Ci sono però a questo riguardo, due caratteristiche proprie dei movimenti di capitale che portano la teoria economica ad essere più cauta nel prospettare la ottimalità di una completa liberalizzazione.

Innanzitutto, i movimenti di capitale finanziario sono inseriti in un contesto in cui vari sono i fallimenti di mercato e abbiamo evidenziato come la presenza di asimmetrie informative e incompletezza dei mercati determini il rafforzarsi e il mutare di caratteristiche di una patologia endemica come è la crisi finanziaria. Le esperienze degli ultimi vent'anni hanno mostrato come per i PVS le conseguenze di tali crisi possano essere devastanti. Un caso per tutti: nel sud-est asiatico dopo anni di risultati positivi in termini di riduzione della povertà, tra il 1997 ed il 1999 con il susseguirsi di crisi finanziarie questo processo si è rapidamente invertito. E' solo dal 2000 che con la ripresa economica si è ritornati sul percorso virtuoso. Come sempre in economia ci si trova di fronte a dei *trade-off*, da una parte la libera circolazione internazionale dei capitali ha effetti positivi per la crescita della nazioni e permette l'afflusso di risorse finanziarie in paesi in eccesso di domanda, dall'altra, è la stessa teoria economica ad evidenziare

la necessità di meccanismi istituzionali di controllo e di restrizioni alla libera circolazione dei capitali nel breve periodo.

In secondo luogo, come si è visto, negli ultimi trent'anni il grado di mobilità internazionale dei fattori produttivi ha accresciuto il suo grado di asimmetria a favore del capitale e a discapito del lavoro. Tale mutamento non è di poco conto sia per le sue implicazioni fiscali che in termini di capacità di rispondere adeguatamente a shock avversi. Rodrik (1997) sostiene per esempio che la maggior mobilità relativa del capitale ha ridotto il potere contrattuale dei lavoratori determinando un aumento dell'elasticità del curva di domanda di lavoro rispetto al salario, ma l'evidenza empirica disponibile mostra che per i paesi analizzati questo effetto è molto debole⁶⁰.

Più in generale il processo di integrazione dei mercati internazionali, come abbiamo già accennato, riduce i gradi di libertà nelle decisioni dei singoli governi nazionali. Da un lato, sono vincoli imposti alla sovranità nazionale dai mercati globali stessi (ad esempio, l'alta mobilità internazionale di un fattore produttivo riduce l'efficacia di politiche di regolamentazione). Dall'altro ci sono i vincoli imposti dagli accordi internazionali. Ne è un esempio il progressivo passaggio della liberalizzazione multilaterale da una fase in cui gli obblighi internazionali si fermavano alla frontiera (riduzione dei dazi e altre barriere al commercio) ad una fase in cui gli accordi prevedono l'armonizzazione di politiche tipicamente considerate di competenza nazionale (si vedano gli accordi in sede OMC sulla tutela della proprietà intellettuale). Nuovamente, bisogna valutare i costi ed i benefici delle opzioni disponibili e su questo piano il dibattito è tuttora aperto. Sul fronte delle richieste di maggiore armonizzazione internazionale l'approccio "una misura per tutti" è stato molto criticato per i costi eccessivi imposti ai PVS (Finger, 2001) ma soprattutto notevoli dubbi sono stati posti sulla opportunità di promuovere in modo generalizzato l'adozione di istituzioni di mercato – in materia di proprietà, innovazione, finanza – e di "non-mercato" che ricalchino quelle che in occidente sono venute a formarsi in seguito ad un processo di evoluzione istituzionale secolare. Possono importarsi le istituzioni? Esiste un progetto istituzionale ottimale onnivale? La ricerca economica non ci sembra fornire indicazioni univoche. Partendo dall'assunto che la scelta istituzionale di un paese deve dipendere in primo luogo dagli orientamenti dei propri cittadini avendo come unico caveat economico la necessità che l'apparato istituzionale sia compatibile con le opportunità di crescita economica di un paese (vedi ad esempio la necessità di riforma agraria in presenza di latifondo), la storia ci insegna che il processo di sviluppo capitalistico è stato istituzionalmente declinato in modo eterogeneo (l'esperienza giapponese è fortemente diversa da quella statunitense, ad esempio). Finora, nelle principali istituzioni internazionali è comunque prevalsa la posizione che vede come modello di riferimento quello del capitalismo anglo-sassone. Recentemente le critiche all'armonizzazione istituzionale hanno assunto rilievo anche all'interno della Banca Mondiale oltre che nel circuito delle Nazioni Unite. Tali critiche sostengono che l'orientamento ufficiale sottostimi la rilevante evidenza che le recenti esperienze positive di decollo economico (si pensi, alla Corea del Sud, a Taiwan, alla Cina) sono state tutte caratterizzate non solo da percorsi eterogenei, ma dalla presenza di istituzioni di non-mercato assai diverse tra loro (Rodrik 2000a⁶¹). Sarebbe quindi un errore imporre dall'esterno l'adozione di una determinata tipologia di istituzioni e sarebbe invece preferibile valutare caso per caso la ricetta da proporre o da accettare, avendo chiaro che la diversità istituzionale può

dimostrarsi una ricchezza. Ma su questo piano la riflessione economica è ancora agli esordi. Poco si sa infatti dell'interazione tra i meccanismi di incentivo indotti dal mercato e quelli indotti dalle diverse tipologie istituzionali di non-mercato.

6. Conclusioni.

Nel secolo che si è da poco chiuso la stagione delle ciliegie è stata senza precedenti, in molti ne hanno assaggiato, troppi sono rimasti a guardare. Due fasi di globalizzazione si sono chiuse con una limitata diffusione della prosperità. La terza fase sarà diversa? La lenta decrescita del numero di poveri non fa ben sperare, ma essere entrati nel dettaglio dei diversi aspetti delle successive fasi di globalizzazione, averne evidenziato gli elementi comuni e quelli di volta in volta nuovi, averne sottolineato i rischi e le enormi potenzialità serve a evitare di rendersi partecipi – per riprendere Amartya Sen - della “convergenza, parziale ma vera, tra l'ottimista testardo e il pessimista incorreggibile”. Il modo in cui ricorderemo nei prossimi anni la terza fase di globalizzazione dipenderà da quanti di noi persisteranno nel fallimento cognitivo che ci fa dire che quello in cui viviamo sia il migliore dei mondi possibili. Fare in modo che gli esclusi dal processo di globalizzazione possano farvi parte necessita il concorso di istituzioni internazionali, ONG, singoli Stati e cittadini. Non dobbiamo distogliere lo sguardo dalle difficoltà, negare gli ostacoli; soprattutto non dobbiamo temere la globalizzazione, ciò che dobbiamo temere è la sua mitizzazione o l'ostracismo nei suoi confronti. La globalizzazione vada condotta, guidata e saggiamente assecondata, ne vanno sostenuti i costi di breve periodo, frenati gli eccessi, diffusi gli effetti sul benessere. Come, direte voi? Non esiste una soluzione unica a tutti i problemi, anzi, alcuni – come le crisi finanziarie – non avranno mai soluzione e ciò che conta non è la loro scomparsa, ma la capacità di porvi rimedio a costi sociali accettabili senza dover rinunciare agli effetti benefici della libera circolazione delle risorse.

Nel nostro *tour* introduttivo abbiamo trascurato una serie di tematiche di notevole rilevanza: la fine della guerra fredda durante la terza fase di globalizzazione ha portato allo stabilirsi di un nuovo regime internazionale politico-militare le cui caratteristiche incidono anche sulla *governance* economica mondiale; il processo di crescente integrazione internazionale ha delle ineluttabili implicazioni in termini di compatibilità ambientale, ed è evidente un trade-off tra diffusione del benessere agli esclusi dalla globalizzazione e la possibilità di sostenere tale programma senza compromettere la riproducibilità delle risorse ambientali e la fruibilità delle stesse da parte delle generazioni future; infine, esiste una opinione diffusa che la globalizzazione conduca ad uno scontro tra culture di difficile gestione istituzionale e che lo scontro sia accelerato dalla posizione dominante della cultura anglo-sassone sulle altre culture del globo. Discutere tutti questi temi ci avrebbe portato troppo lontano anche dalle nostre competenze specifiche.

Abbiamo esordito questo lavoro presentando un sondaggio in cui la maggior parte degli intervistati dichiarava di non aver un'opinione, erano probabilmente le domande del questionario – che ora possiamo considerare mal formulate - a creare confusione. Speriamo che le questioni da noi affrontate aiutino a porsi domande più accurate, dalle quali dipendono importanti risposte globali.

Bibliografia

- Acemoglu D., (2002a), "Technical change, inequality, and the labor market", *Journal of Economic Literature*, XL, marzo, 7-72.
- Acemoglu D. (2002b), Cross-country inequality trends, *NBER WP* No 8832, marzo.
- Baldwin R.E. e P. Martin (1999), "Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences", in H. Siebert (ed.), *Globalisation and Labour*, cap. 1, J.C.B. Mohr - Kiel Institute of World Economics, Tubingen.
- Banca Mondiale (1995), *World Bank Development Report*, World Bank, Washington D.C.
- Banca Mondiale (2000a), *Assessing Globalization*, World Bank Briefing Papers, aprile.
- Banca Mondiale (2000b), *Trade Blocs*, World Bank, Washington D.C.
- Banca Mondiale (2002), *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- Bairoch P. (1993), *Economics and World History*, Harvester-Wheatsheaf, London (trad. it. *Storia economica e sociale del mondo*, Torino, Einaudi, 1999)
- Bergstrand J. (1985), "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence", *Review of Economics and Statistics*, 67, 3, 474-481.
- Berman E., J. Bound, Z. Grilliches, (1994), "Changes in the demand for skilled labor within US manufacturing: evidence from annual survey of manufacturers", *Quarterly Journal of Economics*, 109, maggio, 367-397.
- Bhagwati J. (1988), *Protectionism*, Cambridge, MIT Press (trad. it. *Protezionismo*, ETAS, Milano, 1990)
- Bhagwati J. (1998), "The Capital Myth", *Foreign Affairs*, maggio.
- Bourguignon, F. e C. Morrisson (2002), "Inequality among world citizens: 1820-1992", *American Economic Review* (in corso di pubblicazione).
- Brown D.K., A. V. Deardorff, R.M. Stern, (2002), The Effects of Multinational Production on Wages and Working Conditions in Developing Countries, mimeo, maggio.
<http://www.econ.lsa.umich.edu/~alandear/writings/ISITMay9.pdf>
- Bruno G., A. Falzoni, R. Helg, (2002), Measuring the effect of globalisation on labour demand elasticity: an empirical application to OECD countries, Milano, Cespri – Università Bocconi, mimeo.
- Brülhart M. e F. Trionfetti (2001), "A tests of trade theories when expenditure is home biased", mimeo
<http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/ft111.pdf>
- Burtless G., R.Z. Lawrence, R. E. Litan e R. J. Shapiro (1998), *Globaphobia*, Brookings Institution Press, Washington.
- Cairncross F. (1997), *The Death of Distance*, Londra, Orion.
- Chen S. e M. Ravallion, (2001), "How did the world's poorest fare in the 1990s?", *Review of Income and Wealth*, 47, 3, settembre.
- Craft N. (1995), "Exogenous or Endogenous Growth? The Industrial Revolution Reconsidered", *The Journal of Economic History*, 55, 4.
- Crafts N., (2000), Globalisation and growth in the twentieth century, *IMF WP* No.44, marzo.
- Deaton A., (2001), Counting the world's poor: problems and possible solutions, *World Bank Research Observer*, Vol. 16, No. 2, Fall 2001, pp. 125-147.
- de Cecco M. (1999), *L'oro d'Europa*, Donzelli, Roma.

- DeLong J.B., (2000), "The shape of the twentieth century economic history", mimeo, http://www.j-bradford-delong.net/TCEH/2000/TCEH_1.html
- Dornbusch R., (1999), "A century of unrivalled prosperity", aprile, mimeo.
<http://web.mit.edu/rudi/www/media/PDFs/century.PDF>
- Dollar D. e A. Kraay (2001), "Trade, Growth and Poverty", *World Bank working papers*, n.2615.
- Economist (1998), *Thinking about Globalization: Popular Myths and Economic Facts*, The Economist, London.
- Economist (2001), *Globalization and Its critics: A survey of Globalization*, inserto, 29 settembre.
- Edwards M. (2000), *Future Positive: International Cooperation in the 21st Century*, Earthscan Publications, Londra.
- Eichengreen B. (1996), *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, Princeton: Princeton University Press
- Eichengreen B. (1999), *Toward a New International Financial Architecture*, Institute of International Economics, Washington D.C.
- Eichengreen B., J. Tobin e C. Wyplosz (1995), "Two Cases for Sand in the Wheels of International Finance", *Economic Journal*, 105, 162-172.
- Eichengreen B. e M. Bordo (2002), "Crises now and then: What Lesson from Last Era of Financial Globalization", *NBER working paper*, n. 8716
- Evenett S. J. e W. Keller (1998), "On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation", *NBER working paper*, n. 6529.
- Feenstra R.C., G.H. Hanson, (2001), "Global production sharing and rising inequality: a survey of trade and wages", NBER WP 8372, luglio.
- Feldstein M. e C. Horioka (1980), "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal*, 90, 197-202.
- Finger, J.M., (2001), "Implementing the Uruguay Round Agreements: problems for developing countries", *The World Economy*, special issue on Global Trade Policy.
- Fisher E. S. e C. Wolfram (2001), "Pharmaceutical Prices and Political Activity", *NBER working paper*, n. 8482.
- Frankel J. A. (1992), "Measuring International Capital Mobility: A Review", *American Economic Review*, 82, 2, 197-202.
- Frankel J. A. (2000), "Globalization of the Economy", *NBER working paper*, n. 7858, agosto.
- Fujita M., P. Krugman e A. Venables (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge, MIT Press.
- Giddens A. (2000), *Runaway World: How Globalization is Reshaping our Lives*, Routledge.
- Greider W. (1997), *One world ready or not*, Simon & Schuster, New York.
- Haskel J.E., M.J. Slaughter, (2001), "Trade, technology and UK wage inequality", *Economic Journal*, 110, 1-27.
- Head K. (2000), "Gravity for Beginners", paper presentato alla Conferenza "Rethinking the Line: The Canada-U.S. Border Conference", Vancouver, British Columbia, 22 ottobre.
- Head K. e T. Mayer (2000), "Non-Europe: The Magnitude and Causes of Market Fragmentation in the EU", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 136, 2, 285-314.
- Helliwell J. (1996), "Do National Borders Matter for Quebec's Trade?", *Canadian Journal of Economics*, 29, 3, 507-522.

- Hertel T. W. e Martin W. (1999), Would developing countries gain from inclusion of manufactures in the WTO negotiations ?, GTAP WP No. 07. http://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=397
- Irwin D. A. (1996), *Against the Tide: An Intellectual History of Free Trade*, Princeton University Press, New Jersey.
- Irwin D. A. (2001), "Tariff and Growth in Late Nineteenth Century America", *The World Economy*, 24, pp. 15-30.
- Irwin D. A. (2002), *Free trade under fire*, Princeton University Press, New Jersey.
- Keohane R.O. e J. S. Nye, Jr. (2000), "Introduction", in Joseph S. Nye e John D. Donahue (eds.), *Governance in a Globalizing World*, Washington, Brookings Institution Press.
- Keohane R. O. e J. S. Nye, Jr. (2001), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, terza edizione, New York, Addison-Wesley.
- Kletzer L.G., (2001), Job loss from imports: measuring the costs, Institute for International Economics, settembre.
- Krugman P. (1979), "A Model of Balance-of-Payments Crisis", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 11, 311-325.
- Krugman P. (1995), "The growing world trade: causes and consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 327-362.
- Krugman P. (1996), *Pop Internationalism*, MIT Press, Cambridge (trad. it. *Un'ossessione pericolosa. Il falso mito dell'economia globale*, ETAS, Milano, 1997).
- Lawrence R.Z., M.J. Slaughter, (1993), International trade and American wages in the 1980s: giant sucking sound or small hiccup?, *Brookings Papers on Economic Activity, Microeconomics*, no. 2, 161-211.
- Leamer E. e J. Levinsohn (1995), "International Trade Theory: The Evidence", *Handbook of International Economics*, vol.3, (ed.) Gene Grossman e Kenneth Rogoff, North Holland.
- Levinsohn J. (1996), Competition policy and international trade, in Bhagwati J., R. Hudec (a cura di), *Fair trade and harmonization*, Cambridge, MIT Press.
- Lewis K. (1995), "Puzzles in International Financial Markets", *Handbook of International Economics*, vol.3, (ed.) Gene Grossman e Kenneth Rogoff, North Holland.
- Lindert P. e J. G. Williamson (2001), "Globalization: A Long History" paper presentato alla Conferenza annuale della Banca Mondiale sullo sviluppo economico, World Bank, Barcellona, giugno 25-27.
- Livi Bacci M. (1998), *Storia minima della popolazione del mondo*, Il Mulino, Bologna.
- Loefgren H. (1999), Trade reform and the poor in Morocco: a rural-urban general equilibrium analysis of reduced protection, Washington DC, Trade and Macroeconomics Division, International Food Policy Research Institute
- Maddison A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, OCSE, Parigi.
- Makridakis S., S. Wheelwright e R. J. Hyndman (1998), *Forecasting: Methods and Applications*, Wiley, New York.
- Mander J. e E. Goldsmith (1996), (ed.) *The Case Against the Global Economy*, Sierra Club Books, San Francisco.
- Mann C. L. (2000), "Is the U.S. Current Account Deficit Sustainable ?", *Finance & Development*, 37, 1, 42-45.
- McCallum J. (1995), "National Borders Matter: Canada-US Regional Trade Patterns", *American Economic Review*, 85, 615-623.
- McCulloch N., L.A. Winters, X. Cirera, (2002), *Trade liberalization and poverty: a handbook*, London, CEPR.

- McDaniel C. A. e E. J. Balistreri (2002), "A Discussion on Armington Trade Substitution Elasticities", *US International Trade Commission*, working paper n.1.
- Milanovic B., (2002), True world income distribution, 1988 and 1993, *The Economic Journal*, 112, January.
- Obstfeld M. (1996), "Models of Currency Crises with Self-fulfilling Features", *European Economic Review*, 40, 1037-47.
- Obstfeld M. e K. Rogoff (2000), "The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause?", *NBER Macroeconomic Annual*, (ed.) Ben Bernanke e Kenneth Rogoff, MIT Press.
- Obstfeld M. e A. M. Taylor (2002), "Globalization and Capital Markets", *NBER working papers*, n. 8846, marzo.
- OMC (2001), *Annual Report*, World Trade Organization, Ginevra.
- O'Rourke K. H. e J. G. Williamson (2000), *Globalization and History. The Evolution of a Nineteenth-Century Atlantic Economy*, MIT Press, Cambridge.
- O'Rourke K. H. (2001), "Tariffs and Growth in the Late 19th Century", *Economic Journal*, 110, pp. 456-483.
- Oxfam (2002), *Rigged Rules and Double Standards. Trade, Globalisation, and the fight against poverty*, Oxford, Oxfam.
- Panagariya A. (1999) Trade openness: consequences for the elasticity of demand for labor and wage outcomes, mimeo, University of Maryland, College Park, MD.
- Pizzuti F. R. (1999), (ed.) *Globalizzazione, istituzioni e coesione sociale*, Donzelli, Roma.
- Robertson R. (1992), *Globalization*, Sage, London (trad. it. *Globalizzazione: teoria sociale e cultura globale*, Trieste, Asterios, 1999).
- Rodriguez F., D. Rodrik, (2001), Trade policy and economic growth: a sceptic's guide to cross-national evidence, in B.S. Bernanke e K. Rogoff (a cura di), *NBER Macroeconomics Annual 2000*, Cambridge, MIT Press.
- Ramonet I. (1998), *A need for utopia*, Le Monde Diplomatique, maggio.
- Rodrik Dani, (1997), *Has globalisation gone too far?*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Rodrik D. (1998), "Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?", *Journal of Political Economy*, 106, 5, 997-1032.
- Rodrik D. (1999), "Globalization and labour, or: if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table ?" in Richard Baldwin, David Cohen, André Sapir e Anthony Venables (ed), *Market integration, regionalism and the global economy*, CEPR/Cambridge.
- Rodrik Dani, (2000 a), Institutions for high quality growth: what they are and how to acquire them, NBER Working Paper, 7540, febbraio.
- Rodrik D. (2000b), "Comments on 'Trade, Growth and Poverty' by D.Dollar and A.Kraay", Harvard, Harvard University, ottobre, mimeo.
- Rodrik Dani (2001), "The global governance of trade as if development really mattered", articolo preparatorio per il rapporto UNDP, Trade and Human Development Report 2002.
- Sala-i-Martin X., (2002), The disturbing "rise" in global income inequality, NBER Working Paper, 8933, maggio.
- Scheve K. F. e M. J. Slaughter (2001), *Globalization and the Perceptions of American Workers*, Institute for International Economics, Washington D.C.
- Sen A. K., (1993), Capability and well-being, in M. Nussbaum e A. Sen (a cura di), *The Quality of life*, Oxford, Clarendon Press.
- Sen A. K., (2001), "Globalmente rassegnati", *Il Sole 24 Ore*, 8 luglio.

- Slaughter M.J., (2000), What are the results of product-price studies and what can we learn from their differences?, in R.C. Feenstra (ed.), *The impact of international trade on wages*, NBER Conference Report, Chicago University Press.
- Slaughter M.J., (2001), "International trade and labor-demand elasticities", *Journal of International Economics*, 54, 27-56.
- Srinivasan T.N., J. Bhagwati, (2001), Outward orientation and development: are revisionists right ?, in D. Lal e R. Snape (a cura di), *Trade, development and political economy: essays in honour of Anne O. Krueger*, London, Palgrave.
- Stiglitz J. E. (1999), "The World Bank at the Millennium", *Economic Journal*, 109, 459.
- Stiglitz J. E. (2001), *In un mondo imperfetto. Mercato e democrazia nell'era della globalizzazione*, Donzelli editore, Roma.
- Strange S. (1998), *Chi governa l'economia mondiale?*, Il Mulino, Bologna.
- Tinbergen, J. (1962), *Shaping the world economy. Suggestions for an international economic policy*, Twentieth Century Fund, New York.
- Tobin J. (1978), "A Proposal for International Monetary Reform", *Eastern Economic Journal*, 4, 153-159.
- ul Haq M., I. Kraul e I. Grunberg (1996), (ed.) *The Tobin Tax: Coping with Financial Volatility*, Oxford University Press, New York.
- UNCTAD (2001), *World Investment Report 2001*, United Nation, Ginevra.
- UNDP (2001), *Human Development Report*, Oxford University Press, Oxford.
- Wadkins K., (1999), Background Paper for the UNDP's "Human Development Report".
- Waters M. (2001), *Globalization*, Routledge, New York.
- Wei S-J. (1996), "Intra-National Versus International Trade: How Stubborn Are Nations in Global Integration?", *NBER working paper*, n.5531.
- Willetts P. (1996), *The Conscience of the World. The Influence of Non-Governmental Organisations in the UN System*, Londra, Brookings Institution.
- Wood A., (1997), Openness and wage inequality in developing countries: the Latin American challenge to East Asian conventional wisdom, *World Bank Economic Review*, 11(1), 33-57.
- Wright R. (1997), "We're All One-Worlders Now. The new politics of Globalization", *Slate*, 24 aprile.

Appendice: una introduzione alla Globalizzazione sul Web

Abbiamo classificato alcuni siti da cui è possibile cominciare a raccogliere informazioni sulla globalizzazione. La valutazione qualitativa (assolutamente individuale) è la seguente:

@: medio; @@: buono; @@@: molto buono; @@@@: eccellente

e tiene conto della qualità del contenuto, dell'organizzazione del materiale, della facilità di orientamento all'interno del sito, nella velocità di accesso e di download del materiale contenuto.

Per ulteriori links, un sito da noi aggiornato quasi giornalmente:

<http://nt-notes.liuc.it/didattica/Econ/EconomiaInternazionale.nsf/pagine/links>

- [@@@] Global Policy Forum

URL: <http://www.globalpolicy.org/>

Il Global Policy Forum è una organizzazione indipendente con sede a New York; svolge il monitoraggio delle attività delle Nazioni Unite con l'obiettivo di aumentare il grado di trasparenza e democraticità dei processi decisionali internazionali. Il sito fornisce informazioni su numerosissime tematiche legate alla globalizzazione. L'approccio è multidisciplinare e copre temi politici, legali e culturali oltre che economici

- [@@@] Globalization Guide

URL: <http://www.globalisationguide.org/>

Curato dal *APEC Study Centre* della Monash University di Melbourne in Australia. E' orientato agli studenti e fornisce informazioni sulle diverse posizioni del dibattito pro o anti globalizzazione. Molto ben strutturato.

- [@@@@] The Globalization Website

URL: <http://www.emory.edu/SOC/globalization/>

Veramente un buon punto da dove cominciare. C'è di tutto: dal glossario, al Who is who, alle teorie, alle istituzioni. Orientato ai non specialisti e forse un po' generico ma pieno di informazioni e di link.

- [@@@@] World Trade Organization

URL: <http://www.wto.org>

L'OMC ha particolarmente migliorato il suo sito. La maggior parte dei documenti è disponibile. Fornisce un servizio di *alert* che informa delle novità gli iscritti alle mailing-list e organizza gruppi di discussione sulle tematiche del commercio internazionale. La mole di informazione fornita è molto rilevante, l'organizzazione del materiale è eccellente. Per il neofita, vale la pena leggere la sezione *What is the WTO ?* e in particolare l'autodifesa dell'Organizzazione: *10 common misunderstandings about the WTO*.

- [@@] UNCTAD

URL <http://www.unctad.org/en/enhome.htm>

E' il sito ufficiale dell'Organizzazione delle Nazioni Unite sullo Sviluppo e il Commercio. Il materiale proposto è vario e interessante e fornisce informazione sulle posizioni dei PVS rispetto alla globalizzazione e ai temi trattati dalle altre istituzioni internazionali.

- [@@] FMI
URL <http://www.unctad.org/en/enhome.htm>
E' il sito ufficiale del Fondo Monetario Internazionale. Anche in questo caso il materiale fornito è molto interessante.
- [@@@@] Banca Mondiale
URL <http://www.worldbank.org>
E' un sito ricchissimo. I documenti istituzionali forniti, le ricerche, le banche dati lo rendono una fonte preziosa per la ricerca e lo studio.
- [@@@] International Trade Centre
URL: <http://www.intracen.org/>
Il Centro coordinato dall'OMC e dall'UNCTAD fornisce assistenza tecnica ai paesi in via di sviluppo in tema di commercio internazionale. Mette in opera i progetti del UNDP il Programma delle Nazioni Unite sullo Sviluppo. Particolarmente attenta ai temi dello sviluppo e della piccola impresa.
- [@@@@] IDS Research on Globalization
URL: <http://www.cid.harvard.edu/cidtrade/>
Curato dal Center for International Development dell'Università di Harvard diretto da Dani Rodrik e Robert Lawrence fornisce informazioni sui varia aspetti del negoziato dell'OMC. Le informazioni sono organizzate per temi e fornisce anche una selezionata bibliografia di lavori (scaricabili) sulle singole tematiche.
- [@@@@] ICTSD
URL: <http://www.ictsd.org>
Il Centro fornisce informazioni sui varia aspetti del negoziato dell'OMC. Le informazioni sono organizzate per temi e fornisce anche una selezionata bibliografia di lavori (scaricabili) sulle singole tematiche.
- [@@@] WTO Watch
URL: <http://www.wtowatch.org/>
Curato dal *Institute for Agriculture and Trade Policy*, una ONG che si occupa di ricerca e educazione in materia di agricoltura e commercio internazionale, fornisce uno sguardo indipendente (anche se critico) sulle attività dell'OMC. Le informazioni fornite sono molto aggiornate e ben organizzate.
- [@@@] Global Exchange
URL: <http://www.globalexchange.org>
E' uno dei siti alternativi meglio organizzati. I materiali sono vari e ben proposti.
- [@@@] Oxfam
URL: <http://www.oxfam.org>

Molto ben fatto, con molti link su altri siti di ONG.

- [@@] Attac

URL: <http://www.attac.org>

Tra le organizzazioni più battagliere. Il sito è ricco di informazioni, molte assai poco note.

Note

*In corso di pubblicazione su Rivista di Politica Economica.

Gli autori desiderano ringraziare Gustavo Piga per i commenti ricevuti alla stesura iniziale di questo lavoro

1 Università di Macerata debene@unimc.it

2 Università Cattaneo – LIUC rhelg@liuc.it

³ Il sondaggio riguardava un campione rappresentativo della popolazione italiana in età di voto ed era basato su una inchiesta telematica a 4582 cittadini italiani. Altre informazioni sulle caratteristiche del campione e sulla metodologia di rilevazione sono ottenibili presso il Dipartimento per l'Informazione e l'Editoria della Presidenza del Consiglio dei Ministri, <http://www.sondaggipoliticoelettorali.it>. Per un'analisi degli orientamenti dei cittadini statunitensi in materia di globalizzazione si veda Scheve e Slaughter (2001).

⁴ Un'ipotesi alternativa è associabile alla estrema specificità della motivazione sia positiva che negativa. Un ipotetico intervistato che ritenesse la globalizzazione un fenomeno positivo o negativo ma che non facesse dipendere il suo giudizio dalla motivazione indicata dal sondaggio (diffusione del benessere o aumento della disegualianza) potrebbe essere indotto a esprimere una preferenza alternativa. In questo caso il peso relativo dei "non so" sovrastimerebbe il ruolo della carenza di informazione.

⁵ Sulle opinioni della destra e della sinistra statunitense in tema di globalizzazione si veda la bella nota di Wright (1997).

⁶ Il termine globalizzazione è comparso per la prima volta nel *Webster's New International Dictionary* nel 1961. La sua origine viene fatta risalire ad un articolo dell'*Economist* dell'aprile 1959 sui contingentamenti delle importazioni nel settore automobilistico (*Globalized quota*). Il termine è divenuto di uso comune nei paesi di lingua anglosassone negli anni '60.

⁷ L'orientamento prevalente tra gli economisti internazionali è quello di considerare la globalizzazione un concetto vago e onnicomprensivo, sicuramente più confacente a quello che Paul Krugman (1996) chiama *Pop Internationalism* piuttosto che non alla ricerca pura. Il numero di articoli pubblicati sulle maggiori riviste scientifiche internazionali aventi nel titolo il termine globalizzazione assomma a pochi sporadici casi, la maggior parte dei quali sono articoli di rassegna. L'orientamento cambia per i libri. I casi di volumi sulla globalizzazione sono numerosi, ma il ruolo dell'editore può essere stato determinante. Roberto Pizzuti (1999, XII, nota 3) afferma che "molti editori consigli[ano] caldamente d'inserire «la parola magica» nel titolo dei libri che pubblicano, anche se il contenuto non lo giustificherebbe del tutto".

⁸ Dato il contenuto della definizione – la quale ricalca quella del *Dizionario della Lingua Italiana* a cura di Devoto e Oli edito da Le Monnier (1995) – è forse ora comprensibile la perplessità degli economisti nell'utilizzazione del termine. Il concetto globalizzazione non si distingue poi molto da quelli tradizionalmente usati, quali internazionalizzazione, integrazione economica, interdipendenza o il *Weltwirtschaft* – *l'economia-mondo* – di Fernand Braudel.

⁹ Una rassegna della letteratura sull'argomento è contenuta in Lewis (1995) e in Frankel (1992). Un contributo recente che considera la distanza come elemento determinante nello spiegare alcuni tra i maggiori *puzzle* di macroeconomia internazionale è Obstfeld e Rogoff (2000).

¹⁰ A ciò si può aggiungere che lo stesso *home bias* può essere inteso come un indicatore dell'irrazionalità degli agenti economici, i quali hanno preferenze non solo in termini di rischio-rendimento-liquidabilità ma anche in termini di appartenenza nazionale.

¹¹ Nel 1662 Jan Tinbergen propose di applicare la Legge della gravitazione universale di Newton a ogni possibile interazione sociale. La formulazione originale di Newton – la quale rappresentava la forza di attrazione tra due oggetti *i* e *j* – era

$$F_{ij} = G \cdot \frac{M_i \cdot M_j}{D_{ij}^2},$$

dove *F* era la forza di attrazione tra *i* e *j*, *M* era la massa e *D* era la distanza tra *i* e *j*. *G* era infine la

costante gravitazionale.

Tinbergen (1962) e dopo di lui gli altri che la utilizzarono in economia internazionale (Frankel, 2000), espresse la relazione in termini lineari, utilizzando la seguente formulazione: $\ln F_{ij} = \alpha \cdot \ln M_i + \beta \cdot \ln M_j - \delta \cdot \ln D_{ij} + \rho \cdot \ln R_i + u_{ij}$, dove *R* è l'equivalente della costante gravitazionale, *D* è la distanza (non euclidea) tra *i* e *j* e *u* è il termine stocastico.

¹² Non bisogna pretendere dalla figura 1 più di una indicazione del segno della correlazione tra flussi commerciali ponderati e distanza. Una stima della rilevanza della distanza necessiterebbe una appropriata e ben specificata analisi econometrica che tenga conto di tutti i flussi commerciali bilaterali e di altre variabili di controllo.

Leamer e Levinsohn (1995), in una rassegna della evidenza empirica del commercio internazionale affermano che l'identificazione dell'effetto della distanza sul commercio bilaterale è una delle "più" chiare e robuste evidenze empiriche in economia". Head (2000), in una sintesi dei più recenti lavori che utilizzano l'equazione gravitazionale, sostiene che l'effetto medio della distanza è pari a $\hat{\delta} = 1.01$. Il che vuol dire che raddoppiando la distanza il volume di commercio si riduce della metà.

¹³ Un percorso a ritroso sino a Filippo II, all'impero romano, ad Alessandro Magno o alla diffusione dell'*homo sapiens* dall'Africa in Eurasia avrebbe il suo fascino. Ma l'ovvia assenza di informazioni statistiche e la profonda differenza nell'organizzazione del sistema economico limitano inferiormente le possibilità di confronto.

¹⁴ Il tempo di percorrenza del tragitto Liverpool – New York si ridusse di 4/5 tra il 1830 e il 1860, passando da 40-45 giorni di traversata a 14 giorni. I tempi vennero ulteriormente dimezzati tra il 1870 e il 1880, passando a poco più di una settimana. L'andamento dei prezzi fu conseguente. In pochi anni il biglietto transatlantico fu alla portata della massa di emigranti che si spostò dal vecchio al nuovo continente.

¹⁵ La relazione tra protezionismo e crescita economica nel XIX° secolo è un argomento di discussione molto dibattuto tra gli storici economici. Tra i contributi recenti e meno recenti possiamo indicare Bhagwati (1988), Bairoch (1993), Irwin (1996, 2001), O'Rourke (2001) e O'Rourke e Williamson (2000).

¹⁶ In seguito ai flussi migratori i salari si ridussero del 22% in Argentina, del 15% in Australia, del 16% in Canada e dell'8% negli Stati Uniti e aumentarono del 32% in Irlanda, del 28% in Italia e del 10% in Norvegia (Lindert e Williamson, 2001).

- ¹⁷ Può essere interessante avere una indicazione meno aggregata. In base ai dati di Kuznetz riportati in Baldwin e Martin (1999) intorno al 1870 il grado di apertura del Regno Unito era pari al 41%, quello della Francia al 33%, quello dell'Italia al 21%, quello della Danimarca al 52%, quello della Norvegia al 56%. Oltre oceano, l'Australia raggiungeva il 40%, il Giappone il 10% e gli Stati Uniti il 14%.
- ¹⁸ Chi sono i *Globalizers*? Nella nostra accezione sono i paesi la cui quota del commercio mondiale è aumentata a partire dagli anni '80, ovverosia i paesi asiatici di nuova industrializzazione (NICs), l'India e la Cina. In origine il termine è stato introdotto da Dollar e Kraay (2001) per identificare quei paesi che tra il 1980 e il 1997 hanno maggiormente ridotto il proprio grado di protezione tariffaria e hanno aumentato il proprio grado di apertura del mercato nazionale (misurato dal rapporto tra importazioni e PIL). Secondo Dani Rodrik (2000) – il quale commentava una versione preliminare del lavoro di Dollar e Kraay – l'applicazione del doppio criterio di selezione identifica i seguenti paesi: Argentina, Brasile, Colombia, Haiti, Filippine, Giamaica, Corea, Marocco, Messico, Mauritius, Malesia, Nepal, Paraguay, Sierra Leone, Tailandia, Ungheria, Uruguay.
- ¹⁹ In termini di spesa, nei paesi industrializzati il settore pubblico (stato e amministrazioni locali) conta rispetto alla formazione del PIL tra il 30% degli Stati Uniti e il 46% del Belgio; nel caso dei PVS o dei *Globalizers* ci si agira intorno al 20%.
- ²⁰ Gli indicatori generalmente utilizzati per misurare l'intensità nella mobilità dei capitali sono il rapporto tra partite correnti della bilancia dei pagamenti (per definizione pari al flusso netto di capitale) e il PIL, la correlazione tra risparmio e investimento a livello nazionale (Feldstein e Horioka, 1980) e il differenziale tra i tassi *onshore* e quelli *offshore* (Obstfeld e Taylor, 2002). Tutte queste misure indicano un maggior grado di apertura nel periodo del Gold Standard.
- ²¹ *Life is just a bowl of cherries* è una canzone di Lew Brown (parole) e Roy Handerson (musica) del 1931, dal musical di George White *Scandal*.
- ²² La crescita non ha riguardato solo il reddito pro capite; anche altre variabili di benessere materiale come la sanità e l'istruzione hanno mostrato dinamiche simili.
- ²³ Quest'ultima è definita dal costo di un paniere base di beni e servizi. In realtà, due sono le soglie generalmente usate nella definizione di povertà assoluta: 1 o 2 dollari statunitensi a parità di poteri d'acquisto.
- ²⁴ Avendo usato due fonti diverse, per rendere più omogeneo il confronto con l'ultimo dato del 1998 si è riportato anche il dato del 1987 d'identica fonte. In ogni caso Bourguignon e Morrisson (2002) hanno definito le loro linee di povertà calibrandole su quelle di Chen e Ravallion (2001) rendendo perciò comparabili i due insiemi di dati.
- ²⁵ Sala-i-Martin (2002) ottiene risultati simili sulla riduzione della povertà monetaria durante gli ultimi venti anni usando una diversa metodologia di analisi.
- ²⁶ Questi dati non sono esenti da critiche sia circa la qualità dell'informazione grezza che riguardo alla metodologia di calcolo (Deaton, 2001). Per alcuni paesi (l'India ad esempio) si ha il dubbio che tendano a sovrastimare il fenomeno, per altri, la direzione dell'errore di stima è incerta. Sono comunque gli unici dati disponibili per effettuare valutazioni di carattere generale.
- ²⁷ Un'eccezione è per esempio lo Zambia che mostra un peggioramento in gran parte dovuto all'effetto dell'AIDS sull'aspettativa di vita alla nascita.
- ²⁸ Alcuni esempi: "la notevole avanzata della globalizzazione e del neo-liberismo ... si è accompagnata ad una crescita esplosiva nella disuguaglianza e ad una ricomparsa della povertà di massa e della disoccupazione" (Ramonet, 1998); "... la povertà e la disuguaglianza sono cresciute congiuntamente all'espansione della globalizzazione" (Wadkins, 1999).
- ²⁹ Da un punto di vista logico, in realtà, mancherebbe un riscontro contro-fattuale: cosa sarebbe successo alla povertà se non si fossero susseguite queste fasi di globalizzazione? Empiricamente non è chiaro come si possa rispondere a questa domanda in modo rigoroso. Teoricamente non ci sono argomenti per sostenere che l'assenza di crescente integrazione dei mercati avrebbe portato ad una maggior riduzione della povertà.
- ³⁰ I risultati qui presentati si riferiscono a studi recenti sulla distribuzione del reddito tra le famiglie del mondo. Questo approccio differisce da quello più utilizzato in cui ciascuna nazione è rappresentata dal reddito pro-capite ed il cui tipico risultato è l'aumento della disuguaglianza tra nazioni. Un ulteriore approccio è usare una misura di disuguaglianza in cui il reddito pro-capite di ciascun paese è ponderato per la popolazione del paese stesso. In questo caso, la metodologia prevede che si analizzi la distribuzione del reddito mondiale tra persone sotto l'ipotesi che all'interno di ciascun paese tutti gli individui abbiano lo stesso reddito. Tipico risultato di quest'approccio è una riduzione della disuguaglianza a partire dalla fine degli anni '80 (Sala-i-Martin, 2002).
- ³¹ Può essere definita come la differenza tra il logaritmo del reddito medio e la media dei logaritmi del reddito. Un suo aumento misura un aumento della disuguaglianza. E' una misura che fa parte della famiglia degli indici d'entropia generalizzata.
- ³² Questi risultati rimangono stabili al variare della misura della disuguaglianza (Bourguignon e Morrisson, 2002).
- ³³ In realtà Bourguignon e Morrisson (2002) aggregano alcune nazioni in gruppi sulla base di similarità economiche, geografiche e storiche.
- ³⁴ Sala-i-Martin (2002) diversamente da Bourguignon e Morrisson (2002) non crea gruppi di paesi, ma utilizza le singole nazioni.
- ³⁵ Milanovic (2002) confrontando la disuguaglianza mondiale nel 1988 con quella del 1993 conclude a favore di un peggioramento della stessa. La differenza di risultati può nascere dall'uso di dati di reddito medio derivate da indagini sul campo (le *surveys* della Banca Mondiale) rispetto al dato sul reddito pro-capite derivato dalla contabilità nazionale, usato sia da Bourguignon e Morrisson (2002) che da Sala-i-Martin (2002). Un forte limite del lavoro di Milanovic è però l'assenza di ulteriori anni che potrebbero confermare o meno il risultato ottenuto.
- ³⁶ Si pensi alle quattro tigri asiatiche prima, ai quattro paesi ASEAN poi ed infine alla Cina.
- ³⁷ Il dibattito concernente il nesso causale tra apertura commerciale e crescita economica è stato tanto acceso quanto fruttuoso. Si è sostanzialmente appurato che gli studi econometrici di tipo *cross-country* non sono il terreno d'analisi empirica più adeguato per fornire una risposta netta al problema (Rodriguez e Rodrik, 2001; Dollar e Kraay, 2001). L'attenzione si è quindi recentemente spostata sugli studi-paese che permettono di fornire un quadro più solido e favorevole all'analisi empirica di tale legame (Srinivasan e Bhagwati, 2001; McCulloch, Winters e Cirera, 2002).
- ³⁸ La crescita della domanda di lavoro qualificato si è caratterizzata per essere avvenuta all'interno dei singoli settori (come previsto dalla spiegazione tecnologica) e non tra settori (come sarebbe previsto dalla spiegazione basata sul teorema Stolper-Samuelson) (Berman, Bound e Grilliches, 1994).
- ³⁹ Dopo il primo lavoro di Lawrence e Slaughter (1993) le analisi su questa tematica sono divenute sempre più raffinate in termini sia di collegamento con la teoria che riguardo alla tecnica econometrica utilizzata. Per una rassegna recente si veda Slaughter (2000).

- ⁴⁰ Ciò è in contraddizione con quanto previsto dal teorema di Stolper-Samuleson (data la relativa abbondanza di lavoro non qualificato, ci si aspetterebbe che nei paesi latino americani l'apertura commerciale porti ad una riduzione del gap tra lavoro qualificato e non) ma non con il quadro interpretativo proposto da Feenstra e Hanson (2001).
- ⁴¹ Irwin (2002) cita vari esempi per gli Stati Uniti. L'effetto dei prezzi minimi imposti negli USA sui semiconduttori giapponesi ha fatto sì che molti produttori di computer statunitensi spostassero le loro attività di assemblaggio all'estero. Stesso effetto si è avuto dopo l'imposizione di dazi anti-dumping nel 1991 sulle importazioni di componentistica informatica.
- ⁴² La teoria economica in realtà individua un'ulteriore legame più profondo tra importazioni ed esportazioni. E' il teorema di simmetria di Lerner che mostra come un dazio sulle importazioni sia equivalente ad una tassa sulle esportazioni. In altri termini, qualsiasi barriera alle importazioni agisce anche come restrizione alle esportazioni.
- ⁴³ Un tipico studio di caso è stato quello degli effetti occupazionali dell'area di libero scambio creata tra Canada, Stati Uniti e Messico (il NAFTA). Le stime variano molto passando da quelle che prevedono effetti netti positivi sull'occupazione americana a quelle che prevedono effetti negativi.
- ⁴⁴ Stiglitz (1999) cita cinque esempi in cui la presenza delle istituzioni è necessaria per facilitare le soluzioni di problemi di azione collettiva a livello internazionale, questi sono il coordinamento delle politiche economiche, le questioni ambientali, quelle associate alla conoscenza e all'informazione, alla sicurezza internazionale e all'assistenza umanitaria.
- ⁴⁵ Il nuovo rapporto dell'Oxfam (2002) rappresenta un'importante svolta nelle posizioni di questa importante organizzazione non governativa. Per rendersene conto basta confrontare la prima riga dell'introduzione del Rapporto da parte di Amartya Sen - *L'interazione globale, piuttosto che l'isolamento autarchico, è stata la base del progresso economico nel mondo* - con le tradizionali affermazioni di condanna dell'integrazione economica. Tale posizione non è però generalmente condivisa all'interno dell'eterogeneo movimento di protesta contro la globalizzazione. Un buon punto di partenza per esplorare le posizioni del movimento *No-global* - anche se l'uso del termine è esclusivamente italiano - è il libro di Mander e Goldsmith (1996). La fonte primaria delle posizioni delle varie componenti del Movimento è ancora senza dubbio il (world wide) web. Per una introduzione ai siti sulla globalizzazione si veda l'Appendice.
- ⁴⁶ Due esempi possono chiarire il concetto. La tutela delle specificità e delle tradizioni rurali francesi o il sostegno ai redditi degli agricoltori statunitensi ottenuta attraverso il protezionismo agricolo dei paesi industrializzati è in marcato contrasto con la possibilità di sviluppo dei paesi esportatori di beni primari. Inoltre, il sostegno richiesto dai lavoratori di settori in declino, come quello dell'acciaio o del tessile, minacciati dagli effetti redistributivi della globalizzazione, contrasta - anch'esso - con la crescita dei PVS. Il protezionismo agricolo o quello dei settori tradizionali non collima con la riduzione della povertà mondiale, sebbene entrambi siano obiettivi del movimento *No-global*.
- ⁴⁷ Tale affermazione è senz'altro eccessivamente *tranchant*, ma un approfondimento su ciò che ha distinto la *Pax Americana* (1945-1973) dalla *Pax Britannica* e sul ruolo attuale e sul peso relativo della componente egemone e di quella di network ci porterebbe troppo lontano rispetto alla linea di ragionamento che stiamo seguendo. Per gli interessati rimandiamo a Keohane e Nye (2000, 2001) e alla bibliografia ivi contenuta.
- ⁴⁸ La fonte da cui sono stati ricavati i dati utilizzati in seguito è la nota del FMI *IMF Executive Directors and voting Power*: <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/eds.html>.
- ⁴⁹ Gli Stati Uniti hanno un debito - in termini di quote non pagate, attuali e pregresse - nei confronti delle Nazioni Unite pari a 1.6 miliardi di dollari.
- ⁵⁰ L'organigramma e una dettagliata descrizione del processo decisionale della WTO è ottenibile all'URL http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/organigram_e.pdf.
- ⁵¹ Il coinvolgimento progressivo nelle forme più opportune in fase consultiva di queste organizzazioni, va nella direzione di ridurre il distacco tra queste forme di *governance* internazionale delegata ed i soggetti che vivono le conseguenze delle decisioni prese in tali contesti.
- ⁵² Tale concettualizzazione aveva perso progressivamente di rilevanza durante gli anni '80 quando la crisi del Sistema Monetario Europeo vide coinvolti paesi che non manifestavano deficit fiscali o di parte corrente, poi negli anni '90 ha ripreso vitalità.
- ⁵³ Le imprese multinazionali sono entrate anche nel mirino delle campagne anti-sweatshop soprattutto negli Stati Uniti. Un'accusa spesso rivolta è di pagare salari bassi nei paesi dove effettuano l'investimento diretto. In realtà analisi empiriche mostrano che le affiliate estere di imprese statunitensi pagano nei paesi industrializzati un salario del 40 % superiore a quello vigente nel resto dell'economia e nei paesi in via di sviluppo fino al 100% (Brown, Deardorff e Stern, 2002).
- ⁵⁴ L'Unione Europea rappresenta un caso isolato nell'integrazione tra politica commerciale e politica della concorrenza (art. 81 e 82) in ambito multi-bilaterale; esperimenti alternativi sono invece costituiti da accordi di cooperazione bilaterale tra autorità anti-trust, come quelli tra USA e UE, tra USA e Canada, tra USA e Australia e tra Australia e Nuova Zelanda. Infine, dei 144 paesi membri dell'OMC solo 80 sono dotati di una legislazione nazionale per la tutela della concorrenza. La timidezza delle iniziative dell'OMC a spinto recentemente i paesi dell'OCSE e alcuni PVS all'elaborazione di proposte autonome come la costituzione dell'*International Competition Network* avente finalità di coordinamento e di collaborazione tra autorità nazionali. Finora più di cinquanta autorità hanno aderito all'iniziativa.
- ⁵⁵ Dani Rodrik (1998) offre una spiegazione del legame tra globalizzazione e crescita del peso dello Stato nell'economia basata sul rischio e sul ruolo della spesa pubblica nella sua funzione di assicurazione e di ammortizzatore degli shock internazionali. Al crescere dell'integrazione delle economie nazionali crescerà quindi la spesa pubblica, ciò in assoluta antitesi rispetto alle teorie della competizione fiscale, della fine del *welfare state* e del *race to the bottom*.
- ⁵⁶ La relazione tra imposizione fiscale e base imponibile può non essere lineare una volta che si tenga conto anche della spesa pubblica: una impresa può essere incentivata a delocalizzare la produzione in presenza di una pressione fiscale eccessiva, ma il suo orientamento muta se ad una determinata pressione fiscale corrisponde un'equivalente spesa pubblica in infrastrutture.
- ⁵⁷ L'argomento può sul momento risultare capzioso, ma questo solo se le diverse forme di liberalizzazione vengono considerate in modo analogo. Così non è. Teoricamente è possibile dimostrare che l'apertura finanziaria in presenza di forti distorsioni dell'economia reale (monopoli o politiche protezionistiche) può favorire una errata allocazione delle risorse e produrre fenomeni di crescita con diminuzione del benessere. Per una rassegna si veda McCulloch, Winters e Cirera (2002).
- ⁵⁸ Per esempio, si prevede che la liberalizzazione agricola prevista dall'Accordo Euro-Med possa avere effetti negativi su parti della popolazione rurale del Marocco a causa degli elevati livelli di protezione pre-accordo. Ciò nonostante sono previsti guadagni netti per l'agricoltura marocchina nel suo complesso (Loefgren, 1999).
- ⁵⁹ Rodrik (2001) illustra altri esempi di *trade off* di questo tipo validi nel perseguimento di politiche fiscali e di riforme istituzionali.

⁶⁰ Panagariya (1999) mostra la non robustezza teorica della congettura di Rodrik. Slaughter (2001) per gli Stati Uniti, Bruno, Falzoni, Helg (2002) per un gruppo di paesi OECD, mostrano la scarsa rilevanza empirica di questo effetto.

⁶¹ Rodrik (2000a) si spinge oltre affermando che attualmente ci si trova di fronte ad un trilemma: il sistema basato sullo statonazione, il sistema liberal-democratico ed il sistema internazionale perfettamente integrato economicamente sono mutuamente incompatibili.