



Dipartimento di Impresa e Management Cattedra di Macroeconomia

**IL MERCATO INTERNAZIONALE E IL SUO CONTRIBUTO ALLA
CRESCITA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO: L'ESEMPIO ASIATICO.**

RELATORE

Prof. Pietro Reichlin

CANDIDATO

Federica Teresa Catanzaro

Matr. 196111

ANNO ACCADEMICO 2015 2016

Sommario

Sommario.....	1
Introduzione.....	4
Capitolo 1: I modelli di analisi del commercio internazionale.....	6
1.1. Analisi dei modelli principali.....	6
1.1.1. Il modello di vantaggio comparato di Ricardo.....	6
1.1.2. Il modello di Heckscher – Ohlin.....	10
1.1.3. Lo standard model.....	17
1.1.4. Nuove teorie del commercio internazionale.....	24
Capitolo 2: risultati del mercato internazionale.....	28
Capitolo 3: Trade policy nei paesi in via di sviluppo.....	34
3.1. Reddito, benessere e crescita nell'economia mondiale.....	34
3.1.1. Il gap fra paesi ricchi e poveri.....	34
3.2. Caratteristiche strutturali dei paesi in via di sviluppo.....	38
Capitolo 4: Il miracolo asiatico.....	41
4.1. La natura del miracolo.....	41
4.2. Le politiche originarie del successo.....	42
4.2.1. Export – Oriented approach.....	43
4.3. Saggezza convenzionale.....	44
4.3.1. Il mantenimento della stabilità macroeconomica.....	44
4.3.2. Strategie per l'educazione della popolazione ad ampio raggio.....	46
Capitolo 5: Il Caso Corea del Sud.....	47
5.1 Overview del Paese: il quadro generale.....	47
5.1.1. Le tappe dello sviluppo del Paese.....	49
5.2. Le peculiarità dello sviluppo economico.....	54
5.3. Crisi asiatica e l'evoluzione delle politiche attuate.....	58
5.4. Conclusioni.....	63
Capitolo 6: Il Caso Cinese.....	64
6.1. Le tappe dello sviluppo dell'economia cinese - I presupposti politici.....	64
6.2. L'iniziativa economica privata e l'apertura verso l'estero.....	66
6.3. Le caratteristiche del mercato cinese.....	68
6.4. Conclusioni.....	70

Capitolo 7: Il caso giapponese	71
7.1. Introduzione al contesto giapponese	71
7.2. Crescita del Giappone	72
7.3. Recessione e crisi asiatica - “Koizumi Era”	80
7.4. Giappone contemporaneo	85
7.5. Conclusioni	90
Capitolo 8: Le strategie di crescita	91
8.1. Le teorie di crescita e mappe istituzionali: Washington Consensus.....	91
8.1.1. Pattern delle politiche di crescita.....	92
8.1.2. I principi economici e la loro implementazione degli accordi istituzionali	93
8.2. Strategia di crescita a due piani.....	94
8.2.1. Una strategia d’investimento per promuovere la crescita	94
8.2.1.1. I fallimenti governativi.....	95
8.2.1.2. Fallimenti del mercato	95
8.3. La creazione di una strategia per sostenere la crescita.....	98
Considerazioni finali.....	100
Bibliografia.....	102

Introduzione

Il commercio internazionale trova le sue basi già nel 1758 da colui che viene considerato il padre nella macroeconomia, Adam Smith. Nel suo trattato *“La Ricchezza Delle Nazioni”*, Smith ribadisce il grande ruolo del mercato internazionale nello sviluppo delle nazioni. Oggi più che mai, il mercato internazionale occupa un posto di grande rilievo; nell’ultima parte del 21^{esimo} secolo i paesi di tutti il mondo hanno costruito legami commerciali sempre più stretti. I protagonisti di questi scambi commerciali sono, in genere, di varia natura: dal semplice scambio di beni e servizi, a investimenti di capitali in valuta estera, a prestiti di alcuni paesi “più ricchi” ad altri più in difficoltà.

Negli ultimi anni, si è registrata tendenza dei paesi a convergere l’uno verso l’altro, nazioni che nel passato non avrebbero mai pensato di entrare sul mercato e di poter scambiare prodotti con altri soggetti adesso possono. Questa “espansione” dei confini e delle possibilità del mercato è stata possibile principalmente grazie all’innovazione tecnologia e grazie all’avvento della c.d. “globalizzazione dell’economia” termine con il quale si indica il carattere mondiale dell’economia del nuovo millennio. Internet, infatti, rende possibile comunicare in un istante facilmente e velocemente. In aggiunta a ciò, il mercato internazionale è cambiato in modo strabiliante successivamente all’ascesa di nuovi soggetti politici ed economici. Con il termine terzo mondo e paesi in via di sviluppo, s’individuano i paesi più poveri al mondo. Il concetto di sviluppo nasce nel 1949 ad opera del presidente americano Truman che, con il suo famoso *Discorso Dei Quattro Punti*, segnò l’inizio dell’era globalizzata. In quel frangente, infatti, il Presidente, classificando i paesi come sviluppati e sottosviluppati, affidò agli Stati più rigogliosi il compito di "operare per lo sviluppo" definendone chiaramente gli strumenti: "Una maggiore produzione è la chiave del benessere e della pace. [...] Le nazioni si dividono in fuoriclasse e ritardatarie: sono gli Stati Uniti ad emergere sulle altre nazioni per tecnica industriale e ricerca scientifica"¹

Fino al 1970, i paesi in via di sviluppo si occuparono principalmente dell’esportazione prodotti primari. Successivamente, però, sebbene quelle economie fossero ancora sostanzialmente più povere e più piccole di quelle dell’Occidente, esse si trasformarono velocemente da società contadine in potenze industriali. Grazie alla loro permanente capacità di ottenere tassi di crescita, alcune volte superiori a quelli delle nazioni avanzate, riuscirono a sfidare e, talvolta, anche a sorpassare le tecnologie americane ed europee in determinati settori. Eclatante, a tal proposito, è stata l’esperienza del sud- est asiatico; paesi come la Corea

¹ Cfr. Truman's Inaugural Address, January 20, 1949

del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore, ed in seguito Indonesia, Malesia, Tailandia e Filippine sono stati caratterizzati da un'elevata crescita della produzione nazionale, da un aumento del livello di benessere generale, ed infine da una relativa stabilità macroeconomica. Le sorprendenti performance di questi paesi hanno ispirato una vasta letteratura a denominare la loro crescita economica sorprendente come "*Miracolo Asiatico*" e attribuendo a questi paesi la denominazione di "*Tigri Asiatiche*".

Tale elaborato si propone di analizzare in che modo il mercato internazionale abbia contribuito allo sviluppo di tali paesi e di analizzare quali siano state le strategie di crescita da loro implementate, confrontandole con i modelli "occidentali".

Capitolo 1: I modelli di analisi del commercio internazionale

1.1. Analisi dei modelli principali

I vari paesi entrano nel mercato internazionale generalmente per due ragioni, ognuna delle quali contribuisce al proprio guadagno. Per prima cosa le nazioni, come gli individui, possono beneficiare delle proprie differenze rispetto ai paesi stranieri costituendo un accordo nel quale ognuna si specializza e commercia ciò che fa meglio. Secondo, i paesi commerciano per raggiungere economie di scala di produzione. Questo, però, è possibile solo per un range limitato di prodotti. Nel mondo reale, i pattern del commercio internazionale riflettono l'interazione di questi movimenti.

L'analisi dei mercati internazionali viene attuata attraverso quattro diversi modelli, che analizzano in modo diverso le ipotesi delle interazioni di mercato: il modello di vantaggio comparato di Ricardo, il modello di Heckscher – Ohlin, lo standard model e infine il contributo delle economie di scala nel commercio internazionale.

1.1.1. Il modello di vantaggio comparato di Ricardo

Il modello di Ricardo è il più semplice e antico esempio di modello sul commercio internazionale che mostra come le varie differenze tra i diversi paesi danno origine al commercio e a guadagni più alti. In tale modello, i paesi esportano i beni prodotti in modo relativamente efficiente e importano beni che produce in modo non efficientemente. In generale, l'andamento produttivo di un paese è determinato dal c.d. “*vantaggio comparato*”.

Quindi l'assunto su cui si basa è che un paese tenderà a specializzarsi nella produzione del bene su cui ha un vantaggio comparato; cioè la cui produzione ha un costo opportunità in termini di altri beni minore che negli altri paesi.

Per descrivere il pattern e gli effetti del commercio fra due paesi, Ricardo fa uso di un solo fattore di produzione: il lavoro. Infatti i paesi si differenziano solo sul bene che viene prodotto.

Poiché ogni economia ha risorse limitate, vi sono limiti a quanto si può produrre, e sarà sempre soggetta ad un trade – off: produrre più di un prodotto oppure sacrificare la produzione di qualche prodotto per specializzarsi in alcuni. Questo trade – off viene illustrato graficamente dalla frontiera delle possibilità produttive, che mostra l'ammontare massimo di prodotti (esempio: vino) che può essere prodotto una volta che viene presa la decisione di produrre un'unità di un altro prodotto (esempio: formaggio).

Quando sussiste solo un fattore di produzione, la frontiera delle possibilità produttive di un'economia è semplicemente una retta, si ha che:

Q_w è la quantità di vino prodotta;

Q_c è la quantità di formaggio prodotta;

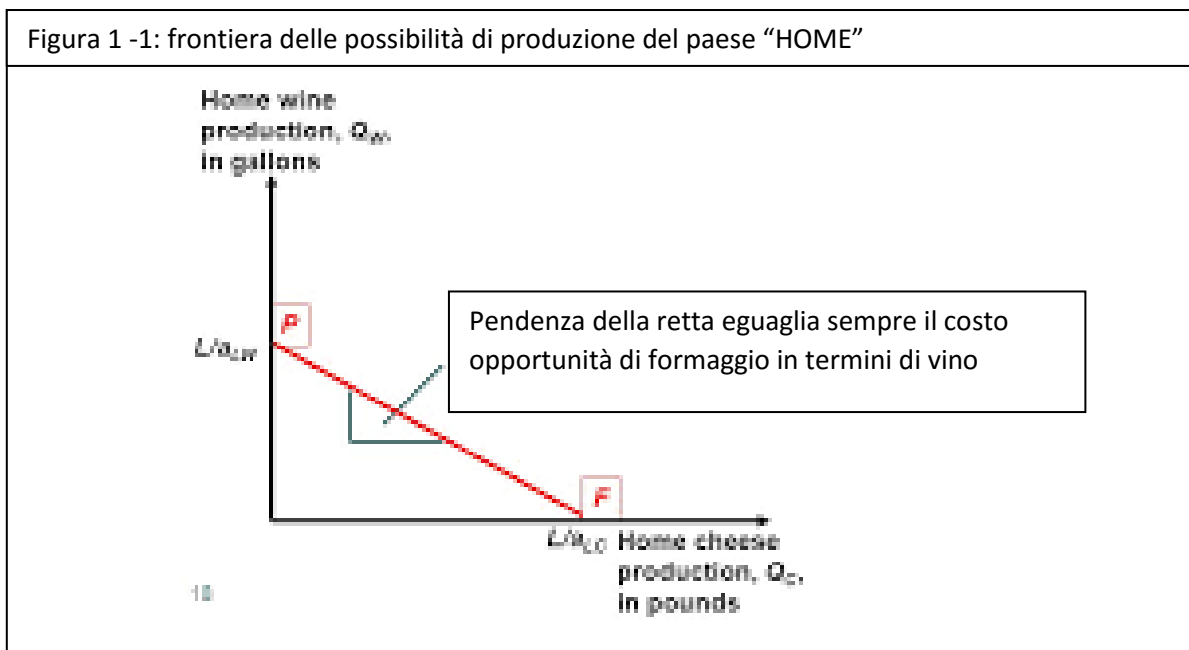
$a_{LC}Q_c$ è il lavoro usato per produrre formaggio;

$a_{LW}Q_w$ è la quantità di lavoro usata per produrre vino;

La frontiera di possibilità produttive è determinata dai limiti di risorse dell'economie, in questo caso il lavoro. In quanto la quantità totale di lavoro è L , i limiti sulla produzione sono definiti come:

$$a_{LC}Q_c + a_{LW}Q_w \leq L$$

Quando la frontiera delle possibilità produttive è una retta, il costo opportunità della produzione di un'unità di formaggio in termini di vino è costante.



La linea PF mostra il massimo ammontare di formaggio che "Home" può produrre dato una qualsiasi quantità di vino, e viceversa.

La frontiera delle possibilità produttive illustra i differenti mix di beni che una economia può produrre. Per determinare cosa produce il paese, però, bisogna analizzare i prezzi. In sostanza, bisogna analizzare il prezzo relativo dei due beni prodotti dal paese, che consiste nel analizzare il prezzo di un bene in termini dell'altro. In una economia competitiva, le decisioni prese dall'offerta sono determinate in modo da massimizzare i loro guadagni. In questa semplice economia, nel quale il lavoro è l'unico fattore produttivo, la fornitura di

formaggio e vino sarà determinata dai movimenti dei lavoratori, che tenderanno a spostarsi verso l'industria che offre salari più alti.

Calcolando P_c e P_w , come rispettivamente i prezzi di formaggio e vino, se vi è bisogno di una quantità a_{LC} di forza lavoro per produrre un'unità di formaggio, il salario orario nel settore del formaggio sarà pari al valore di quanto un lavoratore può produrre ad ora, P_c/a_{LC} . Mentre nel settore del vino sarà pari a P_w/a_{LW} . I salari nel settore del vino saranno più alti se: $P_c/P_w < a_{LC}/a_{LW}$, mentre i salari nel settore del formaggio saranno più alti se $P_c/P_w > a_{LC}/a_{LW}$. Poiché i lavoratori tenderanno a lavorare nell'industria che offre salari più alti, l'economia del paese si specializzerà nella produzione di vino se $P_c/P_w < a_{LC}/a_{LW}$, mentre si specializzeranno in quella del formaggio solo se $P_c/P_w > a_{LC}/a_{LW}$. L'economia si specializzerà su entrambi i beni se $\frac{P_c}{P_w} = a_{LC}/a_{LW}$.

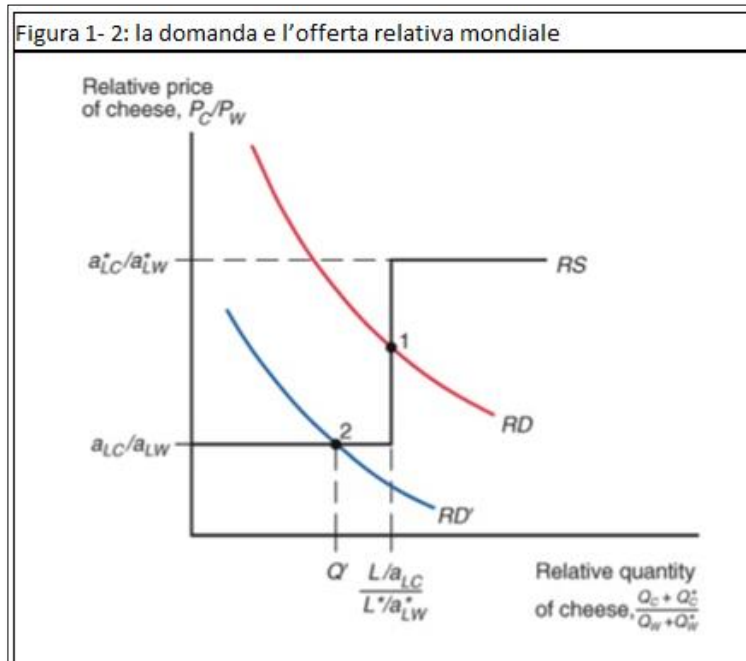
Possiamo arrivare all'assunto, quindi, che in assenza di commercio internazionale, il prezzo relativo dei beni è pari al bisogno delle unità di lavoro relative.

Il mercato beneficia un paese in vari modi; in primo luogo, si può pensare al commercio come un metodo indiretto di produzione. Invece di produrre in proprio un bene, un paese può produrre un altro bene e venderlo in cambio del bene desiderato.

In generale i prezzi dei beni commerciati internazionalmente, come i prezzi di qualsiasi bene, sono determinati dall'incontro tra domanda e offerta; benché l'analisi non sia immediata.

Quando si analizza il vantaggio comparato, è importante tenere in considerazione le varie relazioni tra i mercati; per esempio, il paese Home esporta formaggio solo in cambio di vino e Foreign esporta vino solo in cambio di formaggio, può essere necessario guardare in modo isolato al commercio del formaggio e del vino. Ciò che è necessario fare è un'analisi di equilibrio generalista che prenda in considerazione i legami tra i due mercati.

Per farlo non è sufficiente guardare alle quantità scambiate fra i due paesi, ma anche alla domanda e all'offerta relativa, che consistono nella quantità fornita e domandata di formaggio divisa per il numero di litri di vino scambiati.



La figura 1 – 2 mostra la domanda e l'offerta relativa mondiale del formaggio relativa al vino come funzione del prezzo del formaggio relativo a quella del vino. La curva di domanda relativa è indicata con la nomenclatura RD, mentre l'offerta con RS, con il prezzo di equilibrio dato dall'intersezione tra le due.

La particolare forma della curva RS mostra che non vi è alcun'offerta di formaggio se il prezzo scende al di sotto di a_{LC}/a_{LW} . Questo perché Home si specializzerà nella produzione di vino qualora $P_C/P_W < a_{LC}/a_{LW}$. Similarmente, Foreign si specializzerà nella produzione di vino qualora $P_C/P_W < a_{LC}^*/a_{LW}^*$. Assumendo che Home abbia un *vantaggio assoluto* nel produrre formaggio², si ha che $a_{LC}/a_{LW} < a_{LC}^*/a_{LW}^*$ dove a_{LC}/a_{LW} rappresenta il prezzo relativo del formaggio all'interno del paese, mentre a_{LC}^*/a_{LW}^* rappresenta il prezzo del prodotto all'estero. Quindi se i prezzi relativi sono minori di a_{LC}/a_{LW} , non vi sarà produzione di formaggio. Successivamente, quando il prezzo del formaggio P_C/P_W , è esattamente pari a a_{LC}/a_{LW} , si ha che i lavoratori guadagnano lo stesso ammontare di salario sia lavorando nella produzione di formaggio che di vino. In questo caso Home vorrà supplire un qualsiasi ammontare dei due beni, ciò spiega la sezione piatta della curva. Ogni qualvolta che $P_C/P_W < a_{LC}/a_{LW}$, Home si specializzerà nella produzione di formaggio, producendo L/a_{LC} ; mentre finché $P_C/P_W < a_{LC}^*/a_{LW}^*$, Foreign continuerà a produrre vino in quantità pari a L^*/a_{LW}^* . Quindi fintanto che il prezzo relativo del formaggio varia da un minimo di a_{LC}/a_{LW} ad un massimo di a_{LC}^*/a_{LW}^* , la quantità di formaggio fornita sarà pari a:

$$(L/a_{LC}) / (L^*/a_{LW}^*)$$

A $P_C/P_W = a_{LC}^*/a_{LW}^*$, si ha che i lavoratori Foreign sono indifferenti tra produrre formaggio o vino; perciò la curva diventa di nuovo piatta.

² Un paese ha un *vantaggio assoluto* nella produzione del bene quando può produrre un'unità di quel bene con meno lavoro rispetto ad un altro paese.

Finalmente, per $P_C/P_W > a_{LC}/a_{LW}$, sia Home che Foreign si specializzeranno nella produzione di formaggio. Non vi sarà produzione di vino, cosicché l'offerta relativa di formaggio diventerà infinità.

La curva RD non ha bisogno di un'analisi molto approfondita; lo spostamento della stessa da RD a RD' riflette un effetto sostituzione, come il prezzo relativo del formaggio aumenta, i consumatori tenderanno a consumare più vino, così la domanda di formaggio scende. L'equilibrio si ha dall'incontro fra RD e RS. Il grafico mostra due punti di intersezione; nel punto 1 (RD = RS), il prezzo relativo del formaggio è nel range precedentemente accordato fra i due paesi. Nel punto 2 invece, il prezzo estero relativo del formaggio è a_{LC}/a_{LW} , cioè pari al costo opportunità del formaggio in termini del vino nel paese Home.

Questo cosa comporta? Home non ha bisogno di specializzarsi nella produzione di nessuno dei prodotti. Infatti, nel punto 2 Home deve produrre sia vino che formaggio, poiché l'offerta relativa di formaggio (punto Q' sull'asse orizzontale) è minore di quanto sarebbe se Home fosse completamente specializzato (Home produce di meno, a parità di P_C/P_W). Poiché $\frac{P_C}{P_W}$ è al di sotto del costo opportunità di formaggio in termini di vino, Foreign si specializza completamente nella produzione di vino.

Il modello, perciò, dimostra che qualora un bene è importato deve essere vero che questa produzione "indiretta" richieda meno lavoro rispetto alla diretta.

In secondo luogo, il commercio aumenta le possibilità di consumo di un paese, sostenendo i *guadagni dal commercio*.

In assenza del commercio, le possibilità di consumo sono la stessa quantità di quelle di produzione; ma una volta che il commercio è presente, ogni economia può consumare un mix differente di formaggio e vino,

Comunque, il modello di Ricardo è soggetto a molte critiche; la proposizione ricardiana "il commercio è benefico" non è assicurata. Non vi è alcuna certezza, infatti, che un paese sia abbastanza competitivo da partecipare attivamente all'interno del mercato o che il mercato stesso sia "equo". Resta il fatto che, benché tale teoria sia prettamente teorica, la predizione di Ricardo – i paesi tendono a esportare beni nei quali possiedono una maggiore produttività – è stata confermata da un gran numero di studi.

1.1.2. Il modello di Heckscher – Ohlin

Se il lavoro fosse l'unico fattore di produzione, come assumeva Ricardo, il vantaggio comparato poteva nascere solo a causa delle differenze internazionali nella produttività del lavoro. Nel mondo reale, però, il commercio riflette anche eventuali differenze nelle risorse dei paesi. Il modello che dimostra che il vantaggio comparato è influenzato anche dalle differenze delle risorse (la relativa abbondanza dei fattori di produzione) e dalla tecnologia (che influenza l'intensità relativa con il quale diversi fattori di produzione sono usati nella produzione di differenti beni) è detto modello di *Heckscher – Ohlin*. Poiché la teoria enfatizza l'interazione

tra le proporzioni nelle quali differenti fattori di produzione sono disponibili in differenti paesi e le proporzioni in cui vengono usate nella produzione di differenti prodotti, ci si riferisce ad essa come la teoria della *proporzionalità dei fattori*.

1.1.2.1. Modello di un'economia a due fattori

Il modello di un'economia a due fattori è la più semplice versione della teoria di proporzionalità dei fattori e viene talvolta denominata come "2 by 2 by 2": due prodotti, due beni, due fattori di produzione.

Prendendo in considerazione come beni vestiti e cibo e come fattori di produzione terra e lavoro, si analizza che la frontiera di possibilità produttive non è più una retta. Si ha che:

a_{TC} = acri di terra utilizzati per produrre un capo di vestiario

a_{LC} = ore di lavoro usate per produrre un capo di prodotto

a_{TF} = acri di terra usati per produrre un'unità di cibo

L = offerta di lavoro in un'economia

T = offerta di terra in un'economia

Si assume inoltre che il rapporto di lavoro su terra usato nella produzione di vestiti è maggiore del rapporto di lavoro su terra utilizzato nella produzione di cibo:

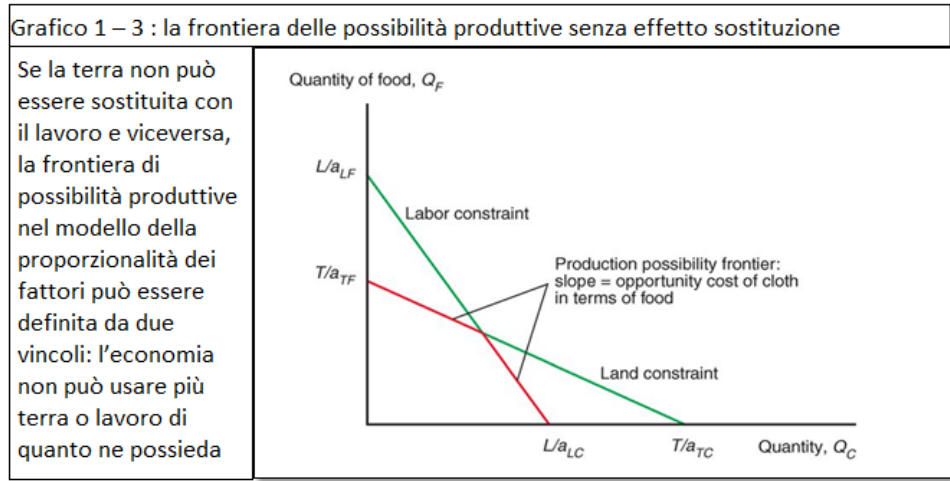
$$a_{LC}/a_{TC} > a_{LF}/a_{TF}$$

Nel modello di Ricardo, vi era solo una sola limitazione delle risorse sulla produzione. Qui ce ne sono due; il primo relativo al totale di terra usata nella produzione non può eccedere la fornitura totale di terra:

$$Q_F \times a_{TF} + Q_C \times a_{TC} \leq T$$

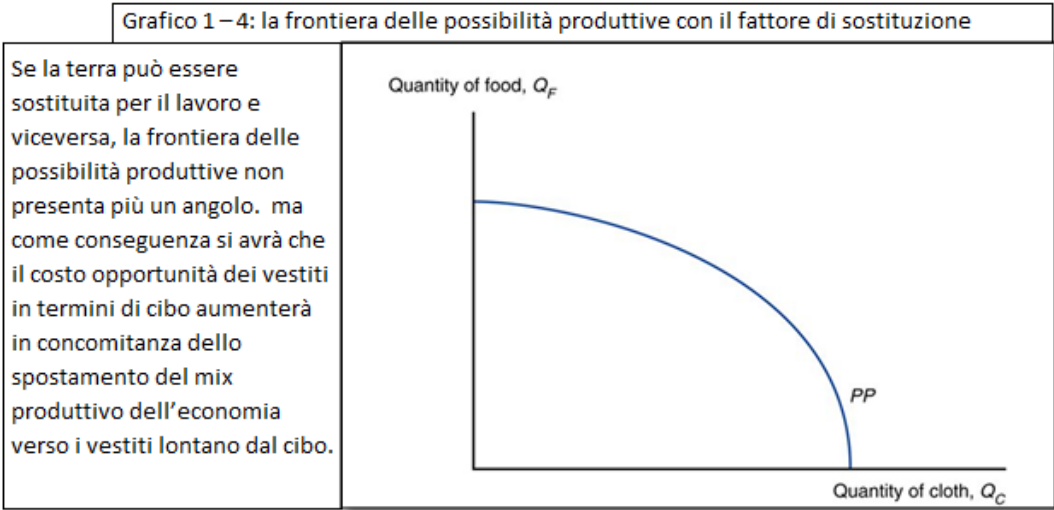
Dove Q_F è la quantità prodotta di cibo e Q_C è la quantità prodotta di vestiti. Il secondo, è il lavoro totale usato nella produzione non possono eccedere la fornitura di lavoro totale:

$$Q_F \times a_{LF} + Q_C \times a_{LC} \leq L$$



Il grafico 1 -3 mostra questa condizione; la produzione dell'economia in considerazione deve essere soggetta a due vincoli e per tale ragione adesso la frontiera delle possibilità produttive assumerà una forma ad angolo. La sua caratteristica più importante risiede nel fatto che il costo opportunità di produrre una quantità extra di vestiti in termini di cibo non è costante: è bassa quando l'economia produce una limitata quantità di vestiti ed alta quantità di cibo, ma è alta quando l'economia produce un'alta quantità di vestiti e bassa di cibo.

Se invece, la possibilità di sostituire terra e lavoro e viceversa è permessa; l'angolo nella frontiera delle possibilità produttive non è più presente ed essa assume una forma arcuata.



La forma arcuata del grafico indica che il costo opportunità di produrre un'unità di capo di vestiario in termini di cibo aumenta come il paese decide di produrre più vestiti e meno cibo. Dove decide di produrre l'economia rispetto alla frontiera delle possibilità produttive? Dipende dal prezzo, specificatamente, il paese produce al punto che massimizza il valore della produzione

Figura 1-5: prezzi e produzione

Il paese produce al punto che massimizza il valore della produzione dato un prezzo; questo è il punto dove sussiste il più alto isoquanto. In questo punto s'interseca il costo opportunità di produrre vestiti in termini di cibo e pari a P_C/P_F .

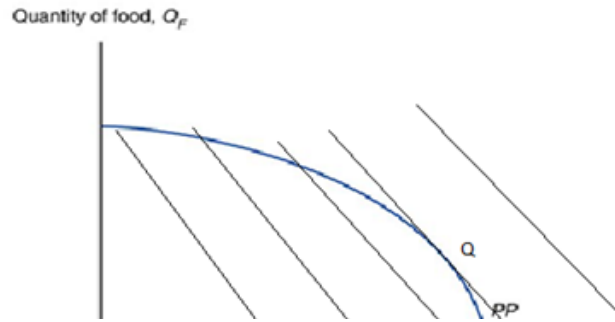
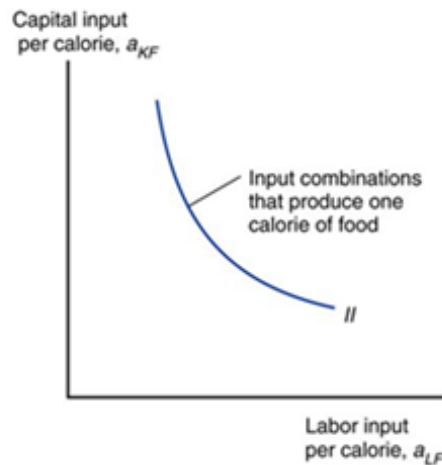


Grafico 1-6: le possibili combinazioni di input nella produzione di cibo

Un agricoltore può produrre un'unità di cibo con meno terra se decidesse di usare più lavoro, e viceversa.



Il valore del paese è

della produzione pari a:

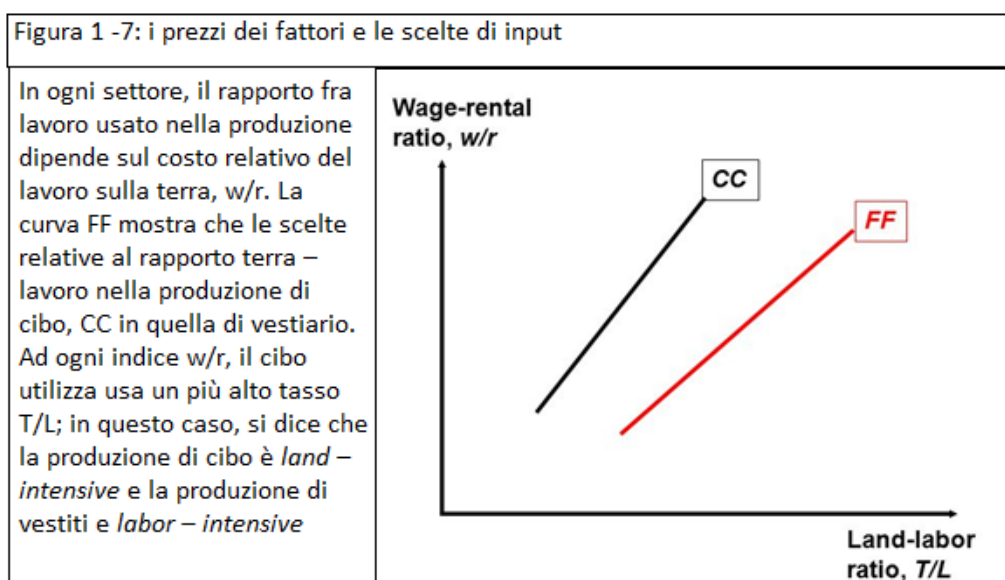
$$V = P_C \times Q_C + P_F \times Q_F$$

Dove P_C e P_F sono i prezzi rispettivamente del cibo e del vestiario. Una retta di isoquanto, una retta nel quale il valore dell'output è costante, ha coefficiente angolare pari a $-P_C/P_F$. Il paese produce la quantità Q , il punto nel quale la frontiera delle possibilità produttive tocca il punto più alto dell'isoquanto.

Nel modello dei due fattori, i produttori hanno ampio spazio nella scelta dell'uso degli input. In ogni settore, non si hanno quantità fisse di fattori produttivi, ma i produttori agiscono attraverso la scelta dell'alternativa ottimale di cibo – vestiario.

Con quale combinazione di fattori produttivi i produttori decideranno di operare? Ciò dipende nel costo relativo dell'uso di terra e lavoro. Se la rendita della terra è alta e i salari bassi, un ipotetico agricoltore deciderà di produrre una quantità relativamente piccola di terra e molto lavoro, e viceversa. Di conseguenza, se w è il tasso salariale per ora di lavoro e r il costo di un metro quadro di terra, la scelta degli input da utilizzare dipenderà dal rapporto fra i prezzi dei due fattori, w/r .

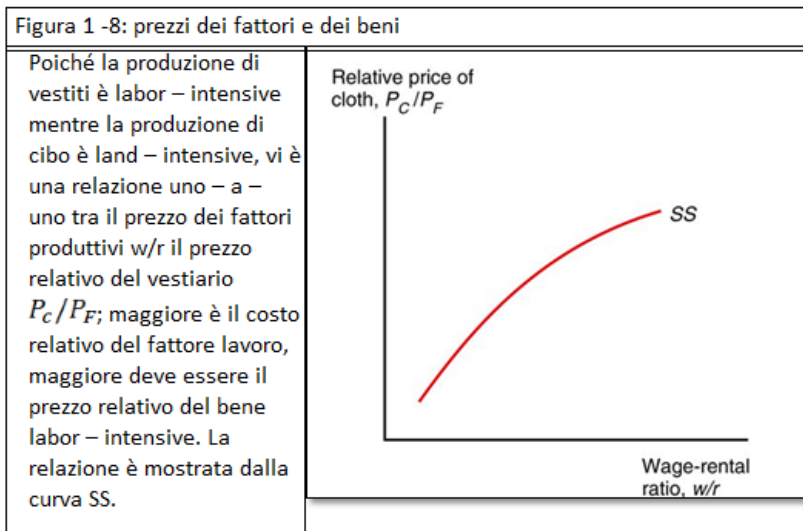
La figura 1 – 7 esplica la relazione fra le due: dove si nota la presenza di due curve, FF che indica la relazione tra i prezzi dei fattori e l'indice di terra su lavoro usata nella produzione di cibo; mentre CC indica la corrispondente relazione tra w/r e la relazione di terra – lavoro nella produzione di vestiti.



Come si nota CC giace alla sinistra di FF indicando che per ogni dato prezzo di un fattore, nella produzione di cibo si userà sempre un più alto rapporto terra – lavoro rispetto alla produzione di vestiti. Quando ciò accade, si dice che la produzione di cibo è *land – intensive*, mentre la produzione di capi di vestiario è *labor – intensive*. La definizione dell'intensità dipende sul rapporto di terra / lavoro usata nella produzione, non rispetto all'output; perciò un bene non può essere contemporaneamente labor and land – intensive.

In generale, l'importanza del fattore nella determinazione del prezzo finale del prodotto dipende dalla importanza di quel fattore produttivo all'interno del processo; se nella produzione di vestiario viene utilizzata una quantità limitata di terra, il peso di tale fattore produttivo sarà molto irrisorio nella determinazione del

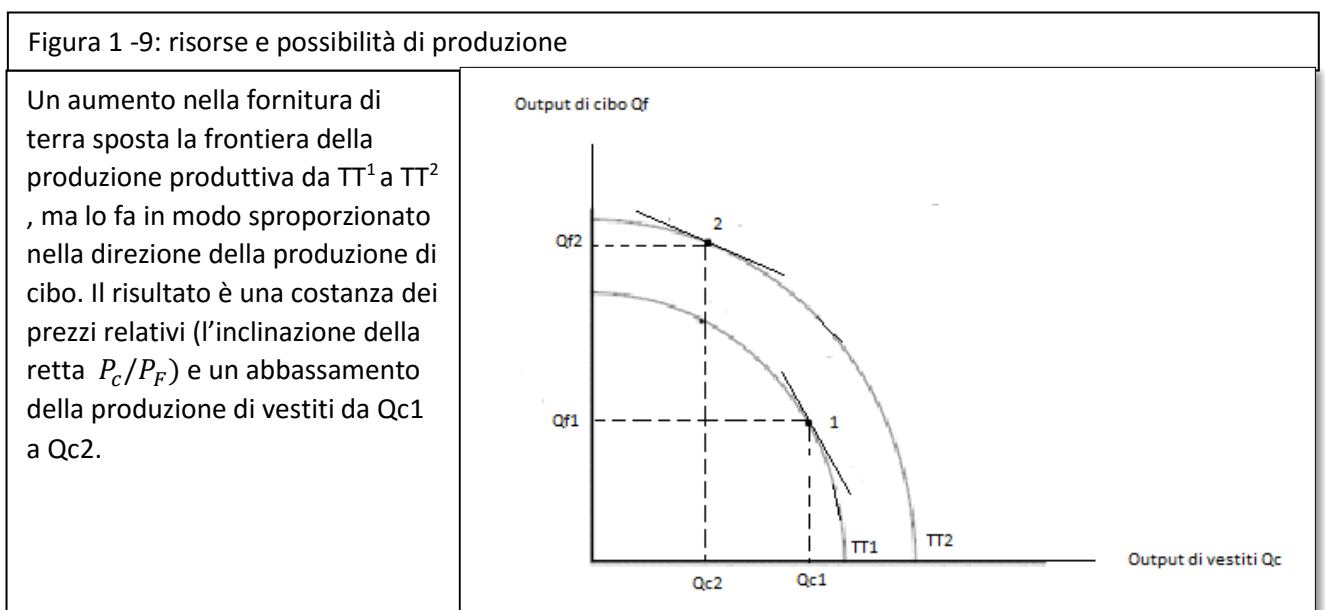
prezzo finale. Si può concludere che sussiste una relazione uno – a – uno tra w/r e P_C/P_F , tale relazione è illustrata nella figura 1 -8.



Si può notare che un aumento nella fornitura

di un settore produttivo

espande le possibilità di produzione in modo distorto; in quanto la frontiera delle possibilità produttive tenderà a spostarsi verso un prodotto invece che ad un altro. Nella figura 1 - 9, si nota che l’espansione sarà fortemente distorta verso la produzione di cibo (ipotizzando la costanza dei prezzi relativi) dal punto 1 al punto 2, ciò implica una caduta della produzione di vestiti da Q_c^1 a Q_c^2 ed un aumento della produzione di cibo da Q_f^1 a Q_f^2 .



L'effetto distorto dell'aumento delle risorse è la chiave per capire come le differenze nelle risorse dà adito alla nascita del mercato internazionale. Un aumento della fornitura di terra espande le possibilità di produzione sproporzionalmente nella direzione della produzione di cibo, e viceversa. Perciò, un'economia con un alto indice di terra su lavoro sarà relativamente migliore nella produzione di cibo rispetto ad un'economia con un basso indice terra/lavoro.

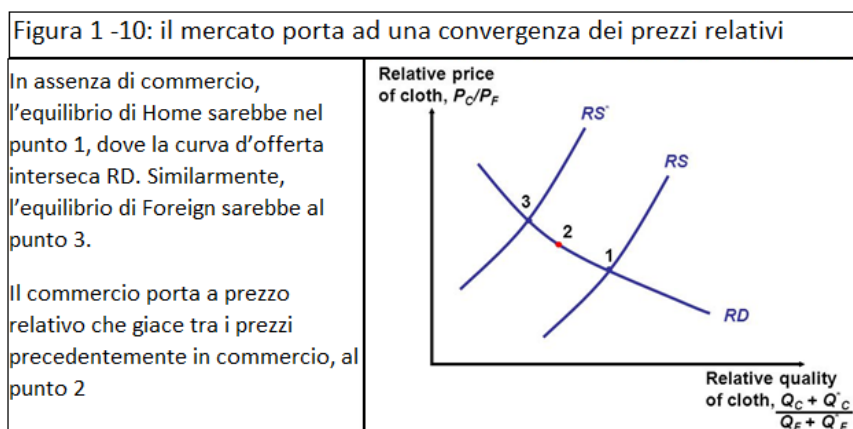
Generalmente, un'economia tenderà ad essere relativamente più efficiente nella produzione di beni che sono intensivi nei fattori del quale sono più dotati.

1.1.2.2. Gli effetti del mercato internazionale nelle economie a due fattori

Home e Foreign sono due paesi che commercia tra di loro; essi hanno dimensioni simili: stessa domanda di vestiti e cibo, stessa tecnologia: un dato ammontare di terra e lavoro porta allo stesso risultato per entrambi i prodotti nei due paesi. La differenza fra le due sta nelle risorse: Home ha un rapporto T/L maggiore di Foreign; per tale ragione Home è labor – abundant, mentre Foreign è land – abundant. Poiché per Home il

bene labor - intensive è il vestiario, la frontiera delle possibilità produttive relativa a Foreign tenderà a spostarsi verso i vestiti piuttosto che nella direzione del cibo.

La figura 1 -10 mostra tutto ciò: la curva di domanda è stimata la stessa per entrambi i paesi ed è indicata con RD, mentre le curve d'offerta saranno RS per Home e RS* per Foreign. Se non ci fosse il mercato internazionale, l'equilibrio per Home sarebbe rappresentato dal punto 1, mentre quello per Foreign sarebbe in 3. Quando però, Home e Foreign commerciano tra di loro, i loro prezzi relativi convergono; il prezzo relativo dei vestiti aumenta in Home e diminuisce in Foreign, e un nuovo prezzo del vestiario è stabilito in un punto 2.



In assenza di commercio, quindi i prezzi relativi tendono ad arrivare ad a convergere; questa convergenza, però, si ripercuote anche dei fattori dei prezzi produttivi. Vi è quindi una chiara tendenza verso l'equalizzazione del prezzo dei fattori. Però, nella realtà i prezzi dei fattori non si eguagliano a causa di vari elementi:

1. grandi differenze di risorse fra i vari paesi;
2. diverse tecnologie;
3. barriere all'entrata;

Diverse ricerche empiriche hanno portato a risultati contrastanti sul modello Heckscher – Ohlin; in quanto molti ricercatori non credono che la sola ragione necessaria per spiegare i diversi pattern di crescita risieda nella diversità delle risorse. Resta comunque il fatto che tale modello è incredibilmente utile, specialmente come mezzo per analizzare gli effetti del commercio nella distribuzione delle risorse.

1.1.3. Lo standard model

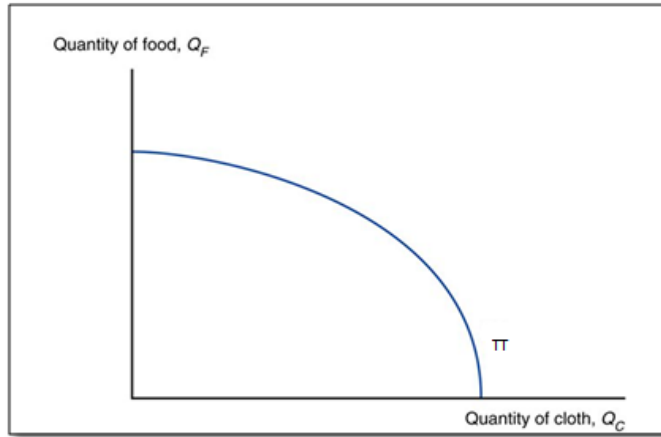
Lo standard model è un modello generale di mercato che afferma le caratteristiche di specialità del modello di Ricardo e il modello di Heckscher – Ohlin rispetto alla reale attività di mercato.

Il modello del commercio standard si basa su quattro punti chiave:

1. La relazione tra la frontiera delle possibilità produttive e la curva d'offerta;
2. La relazione tra prezzi relativi e la domanda
3. La determinazione dell'equilibrio mondiale attraverso l'incontro tra domanda e offerta;
4. L'effetto in termini di mercato sul benessere della nazione;

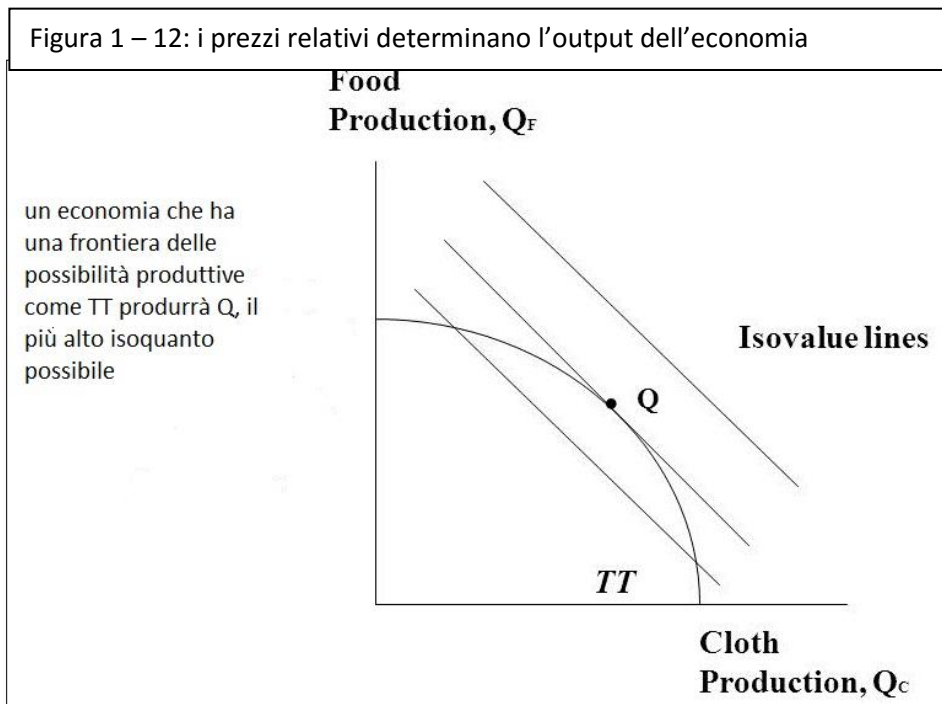
1. La relazione tra la frontiera delle possibilità produttive e la curva d'offerta:

Il modello assume che ogni paese produce due beni, cibo (F) e vestiti (C) e che la frontiera di possibilità produttive di ogni paese è pari a TT.



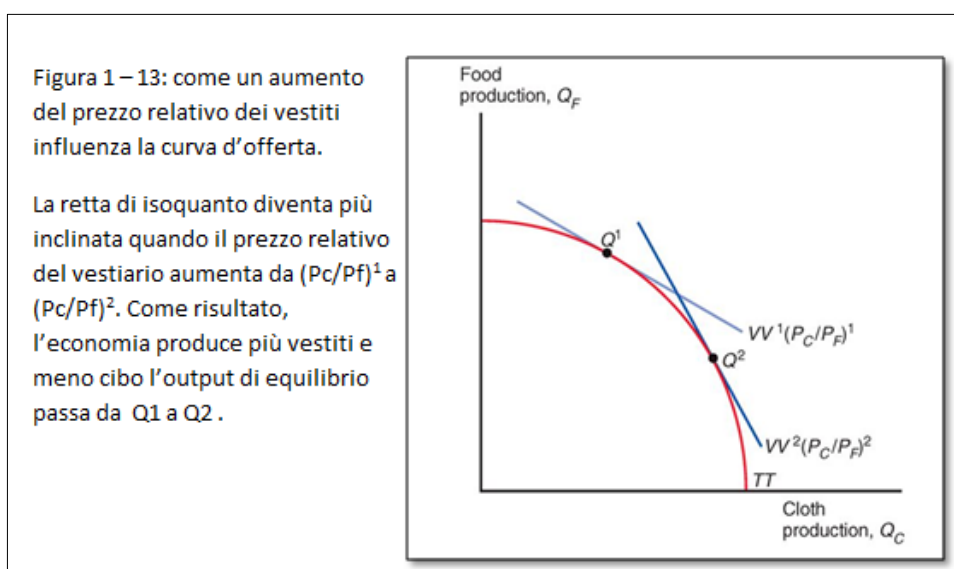
Il punto nel quale la frontiera di possibilità produttività al quale un paese decide di produrre dipende sul prezzo dei vestiti sul cibo P_C/P_F .

Si può indicare il valore di mercato dell'output attraverso l'individuazione dell'isoquante - che rappresenta la retta lungo il quale il valore dell'output è costante. Ognuna di queste rette può essere definita con un'equazione dalla forma pari a $P_C Q_C + P_F Q_F = V$, dove V rappresenta il valore dell'output.



L'economia produrrà il più alto valore di output possibile, che può essere raggiunto dalla produzione al punto Q, dove TT è tangente la retta di isoquanto.

In caso vi sia un aumento del prezzo relativo dei vestiti, si ha che l'isoquanto sarà molto più inclinato rispetto a prima. Nella figura 1 -13 la più alta retta di isoquanto che l'economia può raggiungere prima del cambiamento di P_C/P_F , era pari a VV^1 ; successivamente al cambiamento di prezzo, si avrà che la nuova retta di isoquanto sarà pari a VV^2 . Ciò, come si aspetterebbe, porta l'economia a produrre più vestiti che cibo (spostamento della quantità prodotta da Q^1 a Q^2).



2. La relazione tra prezzi relativi e la domanda

Il valore del consumo di un'economia viene determinato dal valore della sua produzione, tale che:

$$P_C Q_C + P_F Q_F = P_C D_C + P_F D_F = V$$

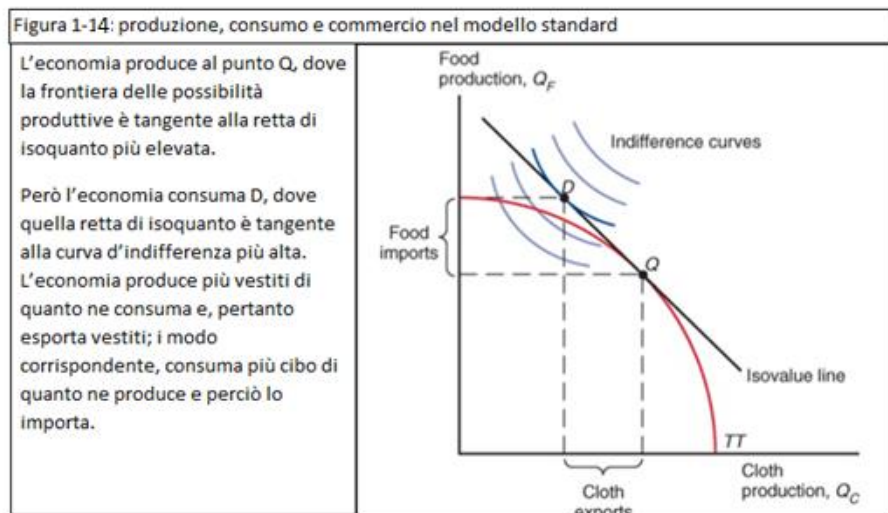
La scelta dell'economia su dove posizionarsi dipende dalle scelte dei propri consumatori, che possono essere rappresentate graficamente dalle c.d. *curve d'indifferenza*.

Una curva d'indifferenza traccia una serie di combinazioni riguardanti il consumo di cibo e vestiti; le contraddistinguono tre caratteristiche basilari:

- (1) Sono decrescenti; se un individuo offre meno di un bene, per esserci un equo trade – off, bisogna offrire una quantità aggiuntiva dell'altro bene che compie la perdita;

- (2) Più il consumatore giace in alto a destra del grafico, più alto sarà il livello di benessere corrispondente: un individuo preferirà avere maggiore quantità dei due prodotti, piuttosto che meno;
- (3) La curva d'indifferenza diventa sempre più piatta muovendosi verso destra;

Nella figura 1-14, vi è la presenza di un set di curve d'indifferenza per un'economia. Il paese sceglierà di consumare nel punto in cui la linea di isoquante è tangente alla più alta curva d'indifferenza raggiungibile, mostrata nel punto D. Si può notare che a questo punto l'economia esporta vestiti (la quantità di vestiario prodotta eccede la quantità consumata Q) ed importa cibo.

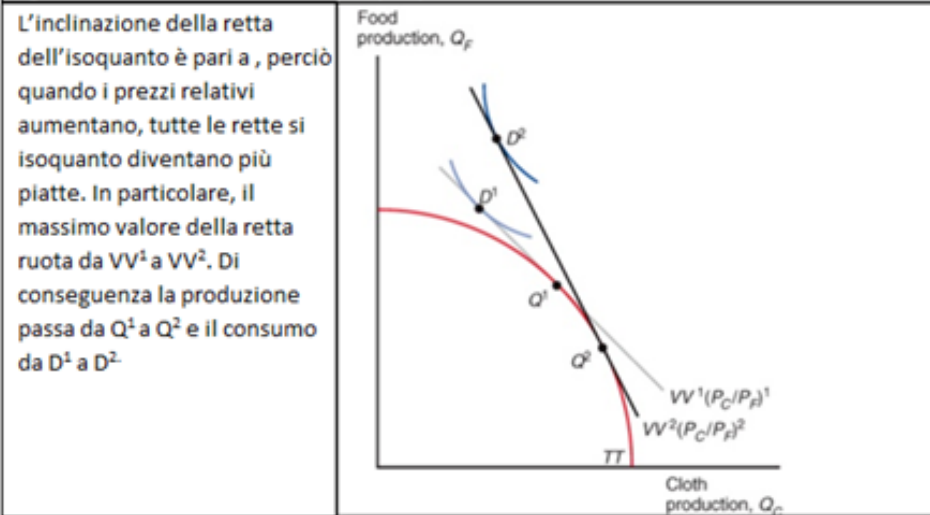


Il grafico 1 – 15, mostra le conseguenze su un'economia in caso di un aumento di prezzo relativo del vestiario, P_C/P_F ; in questo caso, la scelta di consumo dell'economia si sposterà dal punto iniziale D^1 al punto D^2 . Questa variazione riflette due aspetti:

- Effetto reddito, dovuto all'aumento di benessere registrato;
- Effetto sostituzione, dovuto al cambiamento del consumo dei beni;

L'effetto reddito tenderà ad aumentare il consumo di entrambi i beni, mentre l'effetto sostituzione agisce come

Figura 1- 15: l'effetto dell'aumento per prezzo dei vestiti relativo



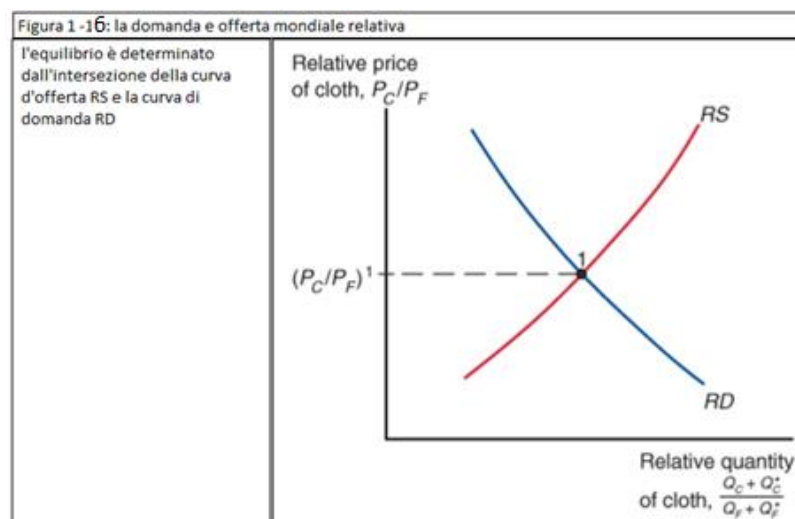
risposta dello spostamento del consumo da C a F.

3. L'effetto in del commercio sul benessere della nazione;

In generale si ha che, un aumento in termini di commercio aumenta il benessere del paese, mentre un declino in termini di commercio riduce il benessere. Supponendo l'esistenza di due paesi: Home (che esporta vestiti) e Foreign (che esporta cibo). L'andamento del commercio è misurato da P_C/P_F , mentre quello di Foreign è misurato come P_F/P_C . Q_C e Q_F sono le quantità di cibo e vestiti prodotti da Home; mentre Q_C^* e Q_F^* sono le quantità prodotte da Foreign. Per determinare P_F/P_C , è necessario trovare l'intersezione tra la domanda mondiale relativa e l'offerta mondiale relativa.

La curva dell'offerta relativa (RS) ha un'inclinazione positiva perché un aumento di P_C/P_F porta entrambi i paesi di produrre più vestiti e meno cibo. Mentre la curva di domanda (RD) ha un'inclinazione negativa

perché un aumento di P_C/P_F porta entrambi i paesi a modificare il loro mix di consumo preferendo il cibo al vestiario.



Lo standard model si occupa di analizzare le condizioni generatrici di cambiamenti commerciali concentrandosi sulle variabili sia dal lato dell'offerta sia della domanda:

- Dal lato dell'offerta

L'aumento dell'offerta di prodotti in un paese straniero è positiva per il proprio paese? In generale il dibattito si concentra principalmente su due punti:

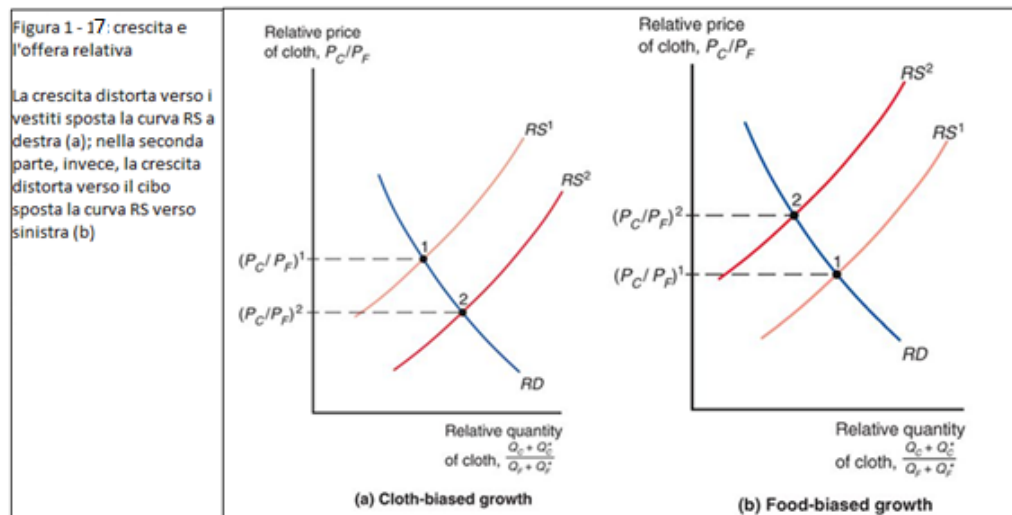
- Primo, può essere positiva per il paese poiché tale crescita comporta mercati più ampi per le proprie esportazioni;
- Secondo, può in qualche modo aumentare la competizione fra i propri esportatori;

Un'altra importante domanda da porsi è se la crescita di un paese sia importante o meno quando quel paese è parte di un mondo economico più integrato. Da una parte, una crescita nella capacità produttiva di un'economia dovrebbe essere valutata positivamente qualora quest' aumento della produzione comportasse un aumento di prodotti scambiati nel mercato internazionale. D'altra parte, i benefici della crescita possono essere trasferiti ai paesi stranieri sotto forma di prezzi più bassi per i prodotti esportati piuttosto per quelli venduti all'interno del paese.

Il commercio internazionale influenza il risultato della crescita giacché quest'ultima è soggetta a una distorsione. Tale crescita distorta si ha quando sussiste la frontiera delle possibilità produttive si muove in modo più pregnante rispetto un prodotto inficiando l'altro. Questo può accadere per due ragioni:

- Progresso tecnologico più pregnante;
- Aumento della fornitura di un fattore della produzione;

La crescita che espande in modo sproporzionato le possibilità di produzione di un paese nella direzione del bene esportato (vestiario per Home e cibo per Foreign) viene detta *exported – biased growth*; similamente la distorsione della crescita verso il bene che il paese importa viene detta *imported – biased growth*. Punto concettualizzato del modello standard afferma che: l'*exported – biased growth* tende a peggiorare i termini del commercio, riducendo i benefici, mentre tende a migliorare le condizioni del resto del mondo; invece l'*imported – biased growth* tende ad espandere le possibilità di produzione di un paese nella direzione del bene che importa.



- Dal
domanda
Possono

lato della
sussistere

varie ragioni per lo spostamento della curva di domanda; (i) può essere dovuta ad un cambiamento dei gusti della popolazione; (ii) ad un'innovazione tecnologica; (iii) ma la materia più controversa che può portare ad uno spostamento della curva di domanda è sicuramente dovuta ai c.d. ai trasferimenti internazionali di reddito tra un paese ad un altro, come nel caso dei risarcimenti dei paesi perdenti ai paesi vincitori durante la guerra.

Il modello standard prende in considerazione anche la possibilità di variazioni simultanee della curva di domanda e d'offerta, attraverso l'analisi di due elementi: le tariffe sugli importi e i sussidi sulle esportazioni.

Questi due elementi tendono ad alimentare una differenza tra i prezzi dei prodotti venduti in campo internazionale ed i prezzi ai quali tali prodotti sono venduti all'interno del paese.

1.1.4. Nuove teorie del commercio internazionale

Le nuove teorie si sono sviluppate in particolare a partire dalla seconda metà degli anni 70. I principali contributi iniziali sono venuti da ricercatori quali P.R. Krugman, E. Helpman, H. Grossman. Le cosiddette “nuove teorie sul commercio internazionale” spostano l’attenzione dal tipo di struttura produttiva presente in ciascun paese, ad altre variabili di tipo microeconomico, quali i diversi gusti dei consumatori, la presenza di economie per le imprese localizzate in un certo paese, il temporaneo monopolio tecnologico posseduto da chi presenta sul mercato un prodotto innovativo, ecc. Più in particolare, il contributo di Krugman afferma che il commercio internazionale esiste perché i gusti dei consumatori sono profondamente differenti anche all’interno di uno stesso prodotto.

La teoria del commercio internazionale elaborata da P.R. Krugman nel 1979, nota anche come “New Trade Theory”, ha portato lo studioso al Nobel nel 2008. Mentre la teoria tradizionale del commercio internazionale faceva risalire i motivi per scambiare beni ai vantaggi comparati tra Paesi, la nuova teoria attribuisce le ragioni dello scambio alla preferenza di consumare un numero sempre maggiore di varietà diverse di beni.

Essa è stata elaborata in base a due osservazioni:

1. Le preferenze dei consumatori

I consumatori apprezzano la varietà dei prodotti offerti e vogliono avere a disposizione una ricca gamma di uno stesso prodotto, come ad esempio diverse tipologie di autovetture. La prima determinante è molto importante per spiegare il nuovo beneficio del consumatore, che non è più in termini di prezzi ma bensì in termini di varietà di prodotti a disposizione. Tale beneficio aumenta con il procedere dell’integrazione economica europea in quanto i consumatori hanno a disposizione una maggiore varietà d’offerta (all’offerta nazionale si affianca anche l’offerta conveniente dai partner europei).

2. Le economie di scala

La prima determinante del commercio internazionale riguarda la possibilità che un’impresa sfrutti le economie di scala tecniche per produrre a costi minori. I costi unitari di produzione diminuiscono in misura più che proporzionale all’aumentare della produzione stessa. Tali rendimenti di scala crescenti possono alterare le convenienze dei vantaggi comparati; ad esempio, un paese si può specializzare e produrre un certo

tipo di auto per tutto il mercato mondiale e un altro paese un altro tipo di auto per lo stesso mercato. Anche se i due paesi hanno uguali tecnologia e dotazione di fattori produttivi, essi sfruttano rendimenti crescenti per prodotti simili intensificando gli scambi intersettoriali. Le economie di scala costituiscono un incentivo per i

paesi a specializzarsi in un determinato paniere di prodotti anche in assenza di differenze di risorse e di tecnologia tra i paesi in considerazione. Le economie di scala possono essere di due tipi:

- economie di scala esterne; quando il costo per unità di prodotto dipende sulla dimensione del settore ma non necessariamente sulla dimensione di una sola impresa;
- economie di scala interne; quando il costo per unità di prodotto non dipende sulla dimensione del settore in considerazione, ma bensì dalla dimensione dell'impresa;

Le economie di scala interne ed esterne hanno implicazioni diverse per la struttura del settore: se questo è costituito da economie di scala puramente esterne (quindi non ci sono vantaggi per le grandi imprese) vi saranno principalmente imprese medio – piccole. Invece le economie di scala esterne donano alle imprese più grandi vantaggi di costo che le porteranno a essere predominanti in un mercato non perfettamente competitivo.

Poiché le economie di scala interne portano ad un decadimento di un sistema di mercato perfettamente competitivo, devono essere analizzate attraverso modelli di competizione imperfetta. Quest'ultima è caratteristica sia di mercati nei quali vi è la presenza di poche imprese di maggior grandezza che detengono il controllo sia di mercati nei quali alcune imprese riescono a differenziare i propri prodotti meglio dei concorrenti. In mercati simili, le imprese sanno di poter influenzare l'andamento dei prezzi dei prodotti. I due modelli principali sono:

- a. di competizione monopolistica
- b. il dumping.

Nel modello di monopolio, un settore detiene imprese che producono prodotti differenziati. Queste imprese, che si comportano come monopolisti individuali, guadagnano un profitto elevato caratteristico della differenziazione. Ma i profitti di monopolio hanno vita breve; soggetti esterni, attirati da questi alti profitti, tenderanno ad entrare nel mercato eliminando completamente i profitti di monopolio. L'equilibrio è calcolato in base alla dimensione del mercato: un ampio mercato supporterà un numero maggiore di imprese, ognuna delle quali produce su larga scala e per tale ragione ad un basso costo medio rispetto ad un mercato più piccolo. Il mercato internazionale permette la creazione di un mercato integrato che è più ampio rispetto a quello tipico del paese, perciò è possibile fornire ai consumatori una maggior varietà di prodotti a più basso prezzo. Il commercio mondiale all'interno del modello di competizione monopolistica può essere essenzialmente di due tipi:

- Commercio intersettoriale, che deriva dal vantaggio comparato in quanto è incentrato sullo scambio di prodotti diversi (es: vestiti per cibo);
- Commercio intrasettoriale, che invece non è conseguenza di alcun vantaggio comparato in quanto è relativo allo scambio degli stessi prodotti (es: vestiti per vestiti). Circa un quarto del commercio

internazionale concerne lo scambio degli stessi prodotti. Il commercio intrasettoriale gioca un ruolo particolarmente importante soprattutto nello scambio di beni manifatturieri tra i paesi più avanzati;

Il dumping, invece, si ha quando un'impresa monopolistica impone un prezzo più basso sulle esportazioni piuttosto che sui prodotti venduti localmente. Si tratta di una strategia massimizzatrice di profitto quando: (i) le vendite delle esportazioni sono più reattive a una diminuzione del prezzo rispetto a quelli domestici (ii) e l'impresa può facilmente segmentare il mercato in modo da impedire ai consumatori di comprare i prodotti esportati ad un prezzo più conveniente. Il fenomeno del dumping reciproco sussiste quando due imprese monopolistiche attuano la strategia del dumping una nel mercato dell'altra. L'effetto di dumping reciproco tende ad aumentare il volume di mercato dei beni non simili. Questo fenomeno economico è socialmente desiderabile? La risposta è ambigua: benché sia inutile commerciare e scambiare gli stessi prodotti o sostituti molto simili tale attività, la tendenza al dumping reciproco elimina possibili monopoli puri portando alla competizione. Quest'aumento della competizione rappresenta un beneficio che può in parte mitigare lo spreco di risorse attuato.

Un terzo modello di concorrenza imperfetta è rappresentato dalle c.d. "economie esterne". Quest'ultime sono economie di scala che sono presenti a livello del settore piuttosto che a livello dell'impresa. Questo tipo di economie porta un grande contributo nel determinare il pattern del commercio internazionale; infatti, quando sono di grandi dimensioni, un paese che parte da un grande settore può mantenere quel vantaggio, anche se un altro paese potesse tendenzialmente produrre lo stesso prodotto a costi più bassi³.

La "New Trade Theory" ha elaborato modelli esplicativi dei flussi aggregati del commercio internazionale ma ha trascurato di approfondire il ruolo rilevante delle imprese come i reali generatori dei flussi di import-export tra paesi.

L'approccio innovativo di studio del commercio internazionale "firm-based" si è affermato a partire dagli anni novanta (Bernard e Jensen, 1995) con la cosiddetta "New-New trade theory", basata sull'ipotesi di

eterogeneità tra le imprese all'interno del settore. Questa teoria si è poi diffusa nei primi anni duemila con Melitz (2003) e con i lavori di Helpman, Yeaple (2004), Yeaple (2005), Bernard ed altri nel (2007).

³Bibliografia EC Commission (1996), "Economic Evaluation of the Internal Market", European Economy, n.4. P.Krugman (1991), Geography and Trade, MIT press
P. Krugman, M.Obstfeld (2003), Economia Internazionale, Hoepli, Milano

La differenza con le teorie precedenti è quella di non assumere un'impresa i-esima come rappresentativa della popolazione totale della tipologia, ma di tener conto della variabilità esistente tra le imprese, all'interno di uno stesso settore, con riguardo alla produttività, all'intensità del capitale, al grado di specializzazione della forza lavoro e ai fattori ambientali. Si osserva infatti che le imprese, sotto la pressione della competizione, si comportano in modo differente e hanno diverse performance. I flussi di import-export e gli "Investimenti Diretti all'Estero" (IDE) influenzano non solo i risultati tra i settori, ma anche l'andamento della produttività e dell'occupazione all'interno di uno stesso settore, in base al diverso comportamento delle imprese.

La New – New theory prende anche in considerazione la grande influenza dei c.d. sunk cost. Le imprese esportatrici in quanto queste ultime devono, infatti, sostenere costi fissi di notevole entità per entrare nei mercati esteri; questi costi si riferiscono alle spese di trasporto, ad impianti per canali di distribuzione, all'adeguamento dei prodotti ai gusti dei consumatori, alle normative del paese in cui si esporta e ai costi di informazione. Sono costi che determinano un effetto di "auto-selezione" delle imprese e una riallocazione delle quote di mercato a favore delle più produttive (Tybout e Roberts, 1995 e Bernard e Jensen, 1999). I sunk cost, oltre ad essere irrecuperabili per un'impresa, sono differenti e specifici per ogni prodotto e mercato di sbocco; si verifica pertanto che la maggior parte delle imprese di un paese esporta pochi prodotti verso un numero limitato di paesi (Helpman et al., 2007 e Chaney, 2008).

I nuovi modelli del commercio internazionale ripongono quindi molta attenzione sull'eterogeneità tra le imprese. Uno dei primi modelli della New-New trade theory è quello di Melitz (2003), che introduce l'ipotesi di firm heterogeneity nel modello del commercio intra-settoriale di Krugman (1980). In tale modello Melitz tratta i costi fissi in ingresso nei mercati esteri (sunk cost) e l'effetto di autoselezione che questi costi creano tra le imprese, determinandone lo status di aziende esportatrici per ciascun settore. Nel modello si ipotizza che le imprese all'interno di un settore industriale producano beni orizzontalmente diversificati, e che esista una soglia di cut-off di produttività alla quale ciascuna impresa riesce a pareggiare i costi di produzione in quel settore. Sotto tale soglia di produttività, produrre per i mercati esteri significherebbe conseguire profitti negativi e quindi l'uscita dal mercato.

L'avvio all'esportazione da parte di nuove imprese con livelli di produttività maggiori rispetto alle imprese già attive nel mercato determina a sua volta uno spostamento a un livello più alto della soglia di produttività esistente, che comporta l'uscita delle imprese meno produttive. L'effetto appena descritto riscontrato da

Melitz (2003) è quello di self-selection, uno degli effetti di pre-ingresso nel mercato dell'export (Greenway e Kneller, 2007). Tra gli effetti di post-ingresso nel mercato dell'export vi è invece l'effetto di "learning by

exporting” (Wagner, 2007); quest’ultimo, combinato all’utilizzo di economie di scala (Clerides, Lach e Tybout, 1998), determina un aumento di efficienza dell’impresa che compie attività di esportazione.

I due effetti, ampiamente analizzati dalla letteratura economica, spiegano la relazione tra internazionalizzazione e produttività: da un lato, l’effetto di “self-selection” spiega l’autoselezione delle imprese all’ingresso sui mercati internazionali in base al loro grado di produttività; dall’altro l’effetto di “learning by exporting” spiega la crescita di produttività come conseguenza dell’attività di esportazione o in generale di un qualsiasi altro processo di internazionalizzazione. L’analisi su quale sia la direzione in cui si sviluppa la relazione tra partecipazione ai mercati internazionali e crescita della produttività non porta a risultati univoci. Si indaga su entrambi gli effetti per riscontrare l’eventuale prevalenza di uno di essi sull’altro. Molti studi su tale relazione evidenziano, in modo concorde, un maggior livello di produttività posseduto dalle imprese esportatrici osservate in un arco temporale che precede l’ingresso nei mercati internazionali, rispetto alle altre imprese che non esportano o non avviano un processo di internazionalizzazione. Non vi è invece concordanza nel riscontrare un aumento di produttività che faccia seguito all’avvio di un’attività di esportazione o di investimento diretto all’estero.

L’effetto di “self-selection”, a differenza di quello di “learning by exporting”, è verificato con un’alta probabilità, da cui segue l’importanza per l’impresa di possedere determinate caratteristiche come pre-condizione per partecipare ai mercati internazionali e per sostenere in particolar modo i “sunk cost” associati all’internazionalizzazione.

Capitolo 2: risultati del mercato internazionale

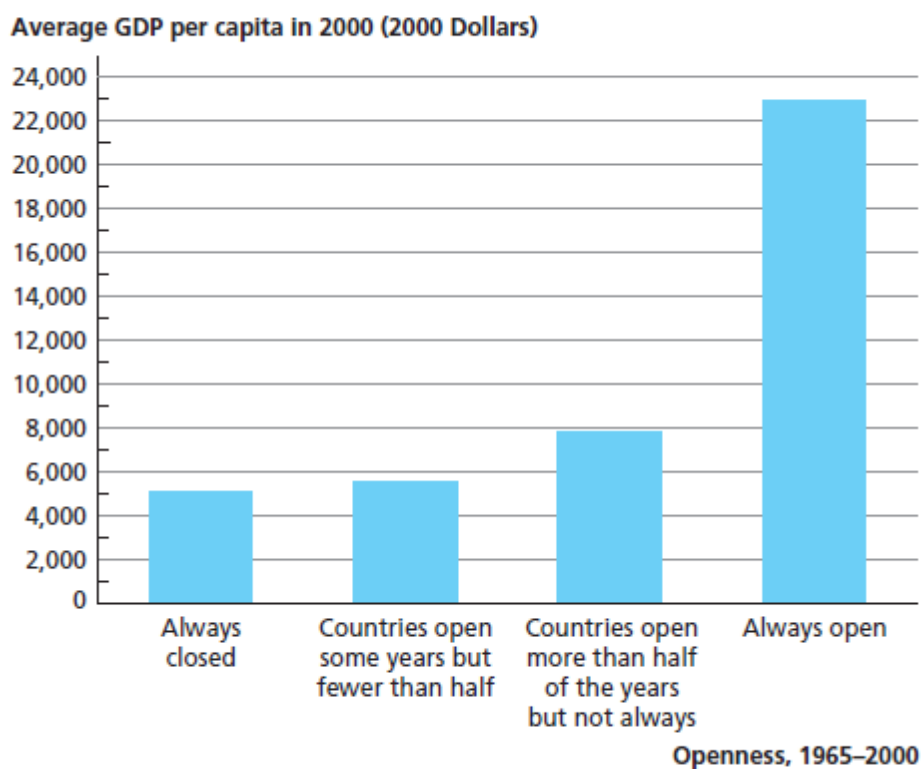
Le teorie del mercato internazionale presentate precedentemente hanno mostrato come il mercato internazionale, attraverso lo sfruttamento di varie attività e caratteristiche, può aiutare a far crescere il paese. Però, bisogna ricordare che il mercato può non esser solo autarchico⁴ o perfettamente aperto; un paese può discernere sul suo grado di apertura attraverso l’imposizione di misure e strategie diverse. Infatti, i policy maker devono analizzare quale sia il grado di apertura più consono alle esigenze del paese di riferimento; in quanto, benché l’apertura verso i paesi esterni può essere benefica, se il

mercato interno non è abbastanza forte, le imprese nazionali potrebbero non riuscire a tenere il passo con la concorrenza straniera.

⁴ Con regime autarchico si riferisce alla chiusura totale del paese agli scambi commerciali. Regime attuato, nella storia contemporanea, da un limitato numero di paesi quali, per esempio, Corea del Nord e Myanmar;

I dati qui analizzati sono ripresi da due studi che esaminano, in termini numerici, i vari gradi di apertura verso l'esterno, attraverso vari indici: livello di tariffe, manipolazione del tasso di cambio, e i monopoli governativi sull'esportazioni⁵. Ogni anno dal 1965 al 2000, ad ogni paese è stato assegnato un valore in concomitanza della sua apertura verso l'esterno: 1 se era massima, 0 se minima. La figura mostra la relazione tra il grado di apertura verso l'esterno e il livello di Pil per capita nel 2000. I paesi sono raggruppati in quattro categorie: quelli che non sono mai stati aperti dal 1965 al 200, quelli che sono rimasti aperti meno della metà del tempo, coloro che invece sono rimasti aperti per più della metà degli anni, quelli che sono rimasti sempre aperti.

Relationship between Economic Openness and GDP per Capita



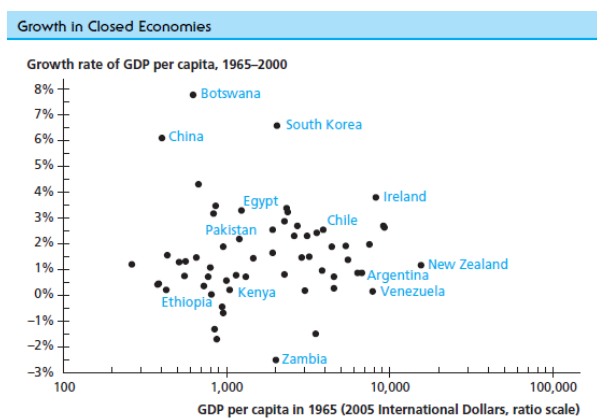
Sources: Sachs and Warner (1995), Wacziarg and Welch (2008).

Come mostra chiaramente la figura, più un paese è aperto agli scambi commerciali con l'estero, più è probabile che la situazione economica migliori. Paesi che sono sempre stati aperti furono, in media, sono 4,5 volte più ricchi dei paesi che hanno attuato una politica autarchica per la metà del tempo. Sebbene i risultati del grafico sono strabilianti in termini numerici, non colpiscono in modo eccessivo, in quanto sono in linea con le idee del commercio internazionale classico, cioè Ricardo, Heckscher – Ohlin e lo standard model.

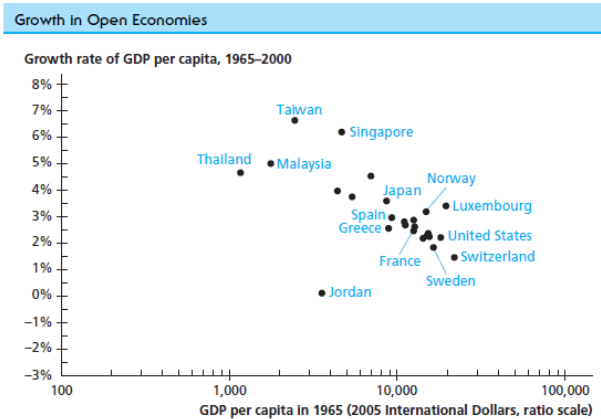
⁵ Sachs and Warner (1995), Wacziarg and Welch (2008);

Sebbene, questi numeri non provano che essere un'economia aperta al commercio mondiale sia benefico per il paese. Il libero scambio, infatti, può essere un "lusso" che solo i paesi più ricchi possono permettersi liberamente.

In generale si possono confrontare i tassi di crescita fra i paesi aperti e chiusi. La figura 2 e 3 rappresentano scatter plot nel quale ogni dato rappresenta un singolo paese. In entrambi i grafici, l'asse orizzontale mostra il Pil per capita nel 1965, e l'asse verticale misura i tassi di crescita media dei paesi. La figura 2 esamina i paesi che sono stati chiusi in quel periodo, mentre la figura 3 analizza i paesi che furono aperti nell'intero periodo. I risultati pervenuti da questi sono sorprendenti per due aspetti: primo, i tassi di crescita medi dei paesi chiusi, 1,5% per anno, furono significativamente più bassi di quelli dei paesi aperti, 3,1% per anno. Secondo, i paesi più poveri che attuano una politica di apertura tendono a crescere più velocemente dei paesi già ricchi.



Sources: Sachs and Warner (1995), Wacziarg and Welch (2008), Heston et al. (2011).



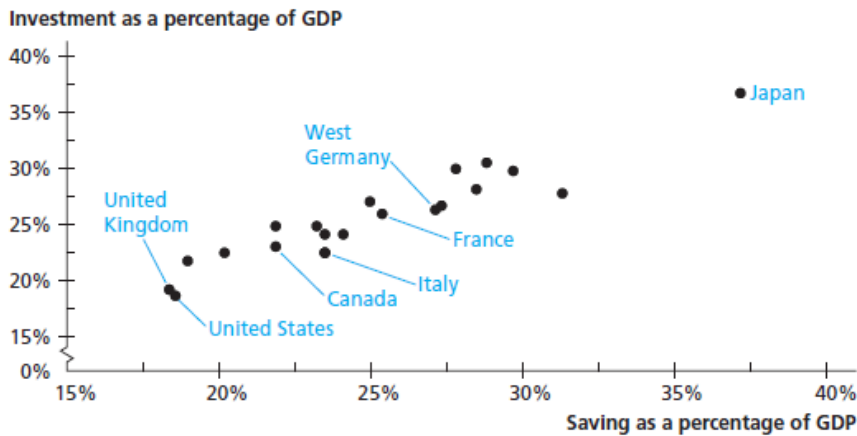
Sources: Sachs and Warner (1995), Wacziarg and Welch (2008), Heston et al. (2011).

Analizzando contemporaneamente le due figure, possiamo notare come i paesi poveri che sono aperti al commercio internazionale crescano più velocemente dei paesi ricchi, e i paesi poveri che sono chiusi al commercio crescano più lentamente dei paesi ricchi.

Un altro modo per esplorare gli effetti dell'apertura commerciale sul paese viene attuata considerando come i cambiamenti in un paese del grado di apertura del mercato affetti i tassi di crescita. Uno dei più grandi esempi di liberalizzazione del commercio arriva dall'esperienza giapponese del 19° secolo. Nei 12 anni dopo la fine dell'isolamento giapponese nel 1854, il valore del commercio del Giappone con il resto del mondo aumentò del 70%. Si stima che il commercio internazionale abbia aiutato ad aumentare le entrate del

65% per oltre due decenni, e mise il paese su un cammino della crescita che l'ha portata al raggiungimento degli standard di reddito europei.

Saving and Investment Rates of Industrialized Countries, 1960–1974



Sources: Feldstein and Horioka (1980).

Questo stesso effetto della liberalizzazione del commercio ha portato effetti benefici anche nel 20^{esimo} secolo. Le entrate della Corea del Sud, attuando una politica di liberalizzazione del mercato nel 1964- 1965, crebbero rapidamente, raddoppiando nei successivi 11 anni. Similarmente, paesi come Uganda e Vietnam hanno avuto esperienza di una rapida crescita nel 1990, successivamente alla loro integrazione all'interno del mondo dell'economia. In tutti questi esempi, un aumento dell'apertura verso l'esterno portò sempre ad una alta crescita; mentre una diminuzione della stessa portò sempre al peggioramento delle condizioni sociali.

Se pur vero, quindi, che il commercio internazionale è un contributo importante per la crescita di paese; esso deve essere dotato di una muscolatura finanziaria e commerciale solida per pensare di essere competitiva. Questo è stato il pensiero di paesi quali Corea del Sud, che decisero di adottare politiche protezioniste per la salvaguardia delle proprie imprese ancora "giovani" e "inesperte". La teoria economica che sta alla base di questa ideologia politica è la c.d. "infant industries". Il concetto di infant industry è molto antico e fu coniato per la prima volta dal primo Ministro del Tesoro americano, Alexander Hamilton. Secondo tale ideologia, benché i paesi in via di sviluppo abbiano un vantaggio comparato potenziale nella manifattura, le imprese manifatturiere del paese in via di sviluppo non possono competere con le grandi imprese sedimentate riconosciute dei paesi sviluppati. Il protezionismo non garantisce lo sviluppo, ma senza è arduo raggiungerlo. Bisogna riconoscere di aver bisogno di un livello di protezione molto più basso di quello necessario ai paesi in via di sviluppo. Il sistema globale deve sostenere gli sforzi che quest'ultimi compiono, permettendo loro di fare ricorso agli strumenti per promuovere l'infant industry: protezione tariffaria, sussidi

e regolamentazione degli investimenti stranieri: più protezioni e sovvenzioni laddove i paesi in via di sviluppo ne hanno più bisogno⁶.

Le argomentazioni delle infant industries sembrano plausibili, ed infatti risultano persuasive per molti governanti. Ma molti economisti hanno evidenziato vari punti sfavorevoli riguardo questo argomento, suggerendo che la sua ideologia debba essere usata in modo cauto:

1. Non è sempre un bene puntare oggi su imprese che soltanto in futuro avranno vantaggio comparato;
2. Proteggere imprese manifatturiere non serve a nulla se tale protezione non le aiuta a crescere. Paesi come l'India e il Pakistan hanno protetto i loro settori manifatturieri per decenni e hanno iniziato solo di recente a esportare prodotti manifatturieri. I beni che esportano, comunque, sono di manifattura molto leggera (come quella tessile), mentre i settori manifatturieri più pesanti restano sempre senza protezione;

Proposizioni moderne hanno identificato due fallimenti del mercato per le quali le argomentazioni sull'infant industry possono essere una buona idea: mercati di capitali imperfetti e il concetto dell'appropriabilità. Nel primo caso, se il paese non possiede un apparato finanziario solido (banche e mercati), la miglior politica da attuare è quella di creare un miglior mercato di capitali nazionale solido e di far crescere le proprie imprese all'interno dello stesso. Il principio dell'appropriabilità, invece, sarebbe approssimabile al concetto di esternalità positiva. Si tratta infatti di quel fenomeno secondo cui le imprese in un nuovo settore generano benefici sociali aggiuntivi anche a coloro non direttamente collegati al settore stesso.

Appare chiaro come questi fallimenti del mercato siano solo dei casi speciali e rappresentino un'eccezione piuttosto che la regola. Certo, non ci si può aspettare che le imprese restino sotto protezione statale molto a lungo: proteggere un'impresa anche se non ha bisogno di essere protetta è dannoso quanto ignorare la sua posizione di svantaggio rispetto agli stati stranieri. Una volta che il settore è cresciuto e le imprese sono diventate forti e resistenti, esse devono essere lasciate libere di competere nel mercato internazionale.

Paesi come la Corea del Sud e le altre tigri asiatiche, benché in misura molto minore, sono riusciti a coniugare i due aspetti di protezione e liberalismo riuscendo a costruire un mercato solido e ad essere annoverati come alcuni dei paesi più facoltosi al mondo.

Ovviamente il caso delle Tigri asiatiche è stato un successo, ma non sempre una politica protezionista è risultata favorevole ai paesi in via di sviluppo. Paesi come quelli dell'America Latina hanno posto in essere politiche economiche estremamente protezionistiche che le hanno portate a risultati ben diversi.

⁶ H.C. Chang. *Cattivi Samaritani: il mito del libero mercato e l'economia mondiale*. Ube Paperback, 2009;

Nell'arco di pochi anni i Paesi latino-americani si sono affrancati dalla tutela politica e dalla dipendenza economica dagli Stati Uniti. Rivendicano un ruolo autonomo e autorevole nel mondo sul piano economico ma anche politico: ruolo che trova il suo fondamento, da un lato, nell'azione individuale dei maggiori Paesi e, dall'altro, in quella svolta collettivamente nell'ambito dei raggruppamenti regionali e sub-regionali. Brasile e Messico sono divenuti protagonisti influenti in tutti gli ambiti internazionali, anche per l'ascolto che raccolgono presso i Paesi in via di sviluppo, i quali vedono in loro dei modelli significativi. L'afflusso di capitali sta accelerando in entrambi i Paesi, ma anche in Colombia e Cile, i ritmi di sviluppo e i processi di industrializzazione. In tutta l'America Latina le sfide maggiori restano comunque la riduzione delle disparità socio-economiche e la diversificazione delle produzioni. La storia dell'Argentina nella seconda metà del secolo scorso e delle sue cicliche crisi economiche e sociali ha confermato ampiamente la fondatezza della tesi secondo la quale l'eccessiva dipendenza di un Paese dalle esportazioni di risorse naturali costituisce, nel lungo termine, un serio fattore di debolezza. Inoltre, sicuramente una delle cause che hanno portato a risultati così negativi è stata sicuramente lo sfruttamento esagerato di politiche protezioniste. Infatti, il Global Trade Alert (GTA) rivela che a livello mondiale l'Argentina è lo stato che ha attuato il maggior numero di misure protezionistiche, 191. In America Latina, il Governo di Buenos Aires da solo ha adottato più provvedimenti protezionistici di tutti i paesi della regione combinati (191 contro 170). Mentre, il Brasile, la maggiore economia latinoamericana e la sesta globale, è ricorso ad 86 interventi protezionistici, quattro volte più del Messico, la seconda economia dell'area. Perù e Venezuela, al contrario, hanno attuato rispettivamente solo 18 e 11 misure. La Costa Rica è invece il paese che ne presenta il minor numero, una, seguita da Cile, due⁷.

Ovviamente, il protezionismo non è la sola causa per il ritardo nello sviluppo di tali paesi; rimangono tra i Paesi dell'America Latina antiche rivalità, contese territoriali, nuove tensioni, sospetti. Non va dimenticato che nei duecento anni trascorsi dall'indipendenza, l'America Latina è stata teatro di conflitti sanguinosi che possono essere paragonati, per violenze e distruzioni, a quelli che hanno sconvolto l'Europa per secoli.

⁷ <http://atlasweb.it/2012/06/20/americ-latina-protezionismo-in-economia-vince-largentina-57>

Capitolo 3: Trade policy nei paesi in via di sviluppo

Una recente modifica del pattern mondiale ha dato vita all'ascesa di alcuni paesi. Con il termine “*terzo mondo*” o “*paesi in via di sviluppo*”, vengono identificate alcune delle nazioni che, prima della Seconda Guerra Mondiale, non erano altro che colonie. A partire dal 1980, i problemi macroeconomici dei paesi in via di sviluppo sono stati al centro delle preoccupazioni riguardo della stabilità economica internazionale. Nel corso dei decenni successivi alla Seconda Guerra Mondiale, il commercio fra i paesi in via di sviluppo e i paesi ad alto reddito sono aumentati in concomitanza dell'aumento di prestiti internazionali. D'altro canto, tale maggiore cooperazione ha reso gli stessi più dipendenti l'uno del benessere dell'altro. Gli accadimenti dei paesi in via di sviluppo hanno un impatto significativo sul benessere e sulle politiche delle economie più avanzate. Dal 1960, alcuni paesi che una volta erano caratterizzati da un'economia povera aumentarono il loro tenore di vita, mentre molti altri lo diminuirono drasticamente.

3.1. Reddito, benessere e crescita nell'economia mondiale

La povertà è il problema focale dei paesi in via di sviluppo e la riduzione della stessa è uno degli obiettivi principali dell'economia corrente e delle vicende politiche. In confronto delle economie industrializzate, la maggior parte dei paesi in via di sviluppo sono manchevoli di fattori di produzione essenziali nell'industria moderna: capitale e lavoro specializzato. La relativa scarsità di questi fattori colpisce i più bassi livelli di reddito per - capita e spesso impedisce ai paesi in via di sviluppo di realizzare economie di scala delle quali i paesi più ricchi beneficiano. Ma la scarsità di fattori produttivi è in realtà un sintomo di problemi più profondi. Instabilità politica, diritti di proprietà incerti e politiche economiche sbagliate hanno contribuito a scoraggiare gli investimenti in capitale e capacità e in contemporanea a ridurre l'efficienza economica in altri modi.

3.1.1. Il gap fra paesi ricchi e poveri

Le economie del mondo possono essere divise in quattro grandi categorie in relazione al loro reddito per – capita annuale:

- Economie a basso reddito: che includono paesi come India, Pakistan e altri loro vicini insieme con i paesi Sud- sahariani;
- Economie a reddito medio- basso: che includono paesi come la Cina;
- Economie a reddito medio- alto: Arabia Saudita, Malesia;
-

- Economie ad alto reddito: che includono le economie con ricchi mercati industrializzati e un pugno di paesi “in via di sviluppo” che sono cresciuti in modo esorbitante negli ultimi anni quali 2.1. Israele, Kuwait, Corea del Sud o Singapore;

Tabella 1: Indicatori del benessere economico nei Quattro gruppi di paesi⁸

Income Group	GDP per Capita (2000 U.S. dollars)	Life Expectancy (years)*
Low income	\$ 481,00	60
Lower-middle income	\$ 1.614,00	73
Upper -middle income	\$ 4.480,00	74
High income	\$ 28.242,00	82

***Simple average of male and female life expectancy**

source: World Bank

Tale tabella mostra la media dei livelli di reddito per-capita annui (misurati in 2000 dollari) dal 2005 per questi gruppi, con un altro indicatore di benessere economico: l’aspettativa di vita media. Da come si può notare dalla tabella, sussistono elevate disparità nel reddito per –capita annuali: il PNL medio per –capita nei paesi più ricchi è 59 volte maggiore della media del PNL dei paesi in via di sviluppo più poveri. Mentre l’aspettativa di vita riflette generalmente le differenze nei livelli di reddito; la durata media di vita diminuisce all’aumentare dei livelli di povertà.

Spiegare le differenze di reddito fra differenti paesi costituisce uno degli obiettivi più vecchi per gli economisti. Almeno fino al mercantilismo, economisti da tutto il mondo hanno cercato non solo di spiegare perché i redditi di diversi paesi divergono fra loro ad un dato periodo, ma anche perché alcuni di loro crescono mentre le economie di alcune di esse rimangono stagnanti.

In generale un contributo importante è dato dalle politiche attuate all’interno di alcuni paesi; dalla tabella sottostante, riportante i tassi di crescita di alcuni paesi nel periodo partendo dal 1960 fino al 2000, si denota che l’andamento dei paesi già benestanti nel 1960 è caratterizzato da una crescita continua con tassi di crescita bassi. Mentre alcuni tra i paesi più poveri nel 1960, sono stati caratterizzati da tassi di crescita molto elevati grazie ai quali sono stati capaci di raggiungere gli standard di vita dei paesi più sviluppati riuscendo a diminuire il gap. Tale processo di avvicinamento dei paesi meno sviluppati ai paesi più ricchi può essere

⁸ Fonte: Banca Mondiale

spiegata attraverso la c.d. *Teoria di Convergenza*. Secondo questa teoria, se il mercato è libero e sussiste una movimentazione sia di capitale che di conoscenze internazionale, allora non esiste ragione per il quale una qualsiasi differenza di reddito sia giustificata e in paesi in via di sviluppo tenderanno a crescere secondo tassi più alti rispetto a quelli dei paesi più ricchi. Ma nella realtà vi sono alcune differenze dovute all'implementazione delle politiche economiche che talvolta rende impossibile la convergenza.

TABELLA 2: **OUTPUT PER CAPITA IN SELECTED COUNTRIES, 1960-2000 (IN U.S. DOLLARS)**

COUNTRIES	OUTPUT PER CAPITA		
	1960	2000	1960 – 2000
	ANNUAL AVERAGE GROWTH RATE (PERCENT PER YEAR)		
INDUSTRIALIZED IN 1960			
CANADA	10.577	26.821	2,4
FRANCE	8.605	25.045	2,7
IRELAND	5.380	24.948	3,9
ITALY	7.103	22.487	2,9
JAPAN	4.632	23.971	4,2
SPAIN	4.965	19.536	3,5
SWEDEN	10.955	25.232	2,1
UNITED KINGDOM	10.353	24.666	2,2
UNITED STATES	13.030	34.365	2,5
AFRICA			
KENYA	1.159	1.268	0,2
NIGERIA	1.096	1.074	- 0,1
ZIMBABWE	2.277	3.256	0,9
LATIN AMERICA			
ARGENTINA	7.859	11.33	0,9
BRAZIL	2.670	7.194	2,5
CHILE	5.022	11.430	2,1
COLOMBIA	2.806	6.080	2,0
PARAGUAY	2.521	4.965	1,7
INDUSTRIALIZING ASIA			
CHINA	445	4.002	5,6
HONG KONG	3.264	27.236	5,4
MALAYSIA	1.829	11.406	4,7
SINGAPORE	4.211	29.434	5,0
SOUTH KOREA	1.544	15.702	6,0
TAIWAN	1.491	19.184	6,6
THAILAND	1.806	6.474	4,6

Dalla tabella 2⁹ è possibile desumere la presenza di molte discrepanze dei tassi di crescita di lungo periodo nei vari gruppi di paesi presi in considerazione; i paesi africani, benché la maggior parte presentano un range di redditi fra i più bassi al mondo, sono cresciuti secondo tassi di crescita molto più bassi di quelli dei principali paesi industrializzati. La crescita è stata anche relativamente lenta per i paesi dell'America Latina, dove solo pochi paesi hanno raggiunto i tassi di crescita dei paesi più sviluppati, benché siano stati accompagnati da livelli di reddito molto più bassi.

In contrasto, i paesi est asiatici hanno raggiunto tassi di crescita molto più alti di quelli propri dei paesi industrializzati, in accordo con la teoria della convergenza. La Corea del Sud, per esempio, che aveva un reddito per –capita più basso di quello del Senegal nel 1960, è cresciuta al 6% annuo da allora e nel 1997 fu riclassificata come un paese ad alto reddito dalla Banca Mondiale.

Come si può spiegare una così evidente discrepanza presente nei pattern di crescita caratteristici dei vari gruppi di paesi? La risposta sta nelle scelte economiche e politiche dei paesi in via di sviluppo e come queste siano cambiate nel corso del tempo in risposta sia a pressioni nazionali che internazionali. Le caratteristiche strutturali dei paesi in via di sviluppo hanno aiutato a determinare il loro successo nel perseguire obiettivi macroeconomici che prescindono dai tassi di crescita, come bassa inflazione, livelli minimi di disoccupazione, stabilità nel settore finanziario.

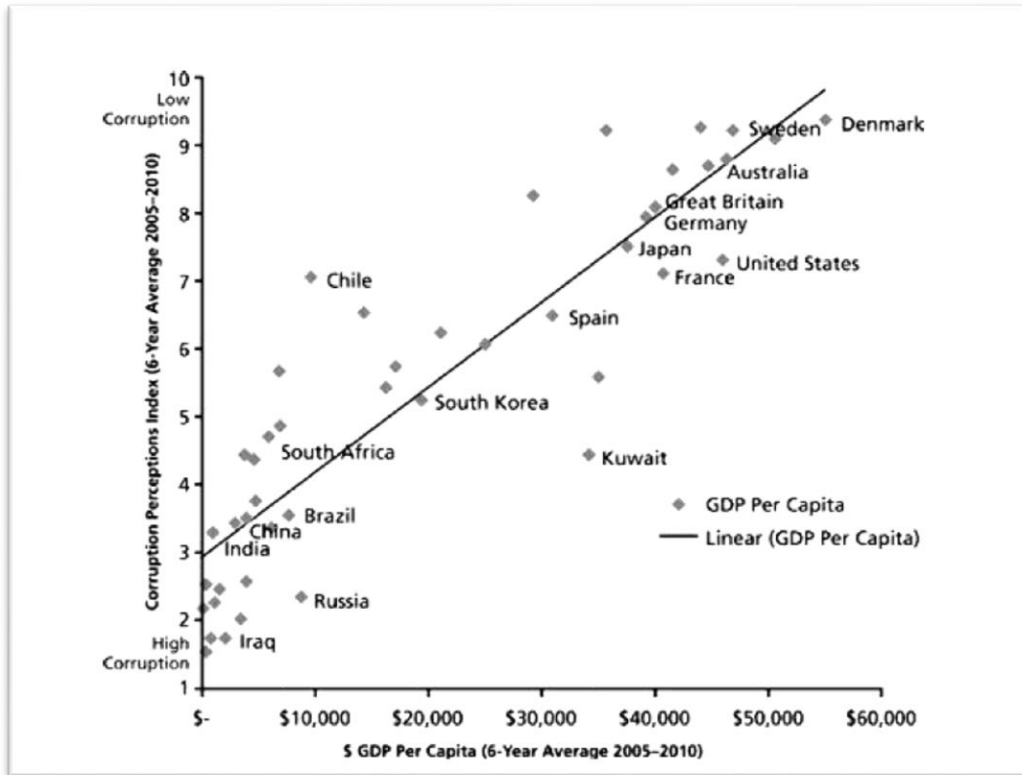
3.2. Caratteristiche strutturali dei paesi in via di sviluppo

I paesi in via di sviluppo differiscono ampiamente fra loro, e nessuna lista di caratteristiche “comuni” è abbastanza accurata per accomunarli accuratamente. Nei primi anni '60, questi paesi erano molto più simili fra loro, soprattutto nei vari approcci di politica economica e di scelte macroeconomiche. Ora le cose hanno iniziato a cambiare. I paesi est asiatici abbandonarono la politica d' industrializzazione “*import – substituting*” e decisero di abbracciare una nuova politica “*exported – oriented*” che si rivelò avere molto successo. Successivamente, i paesi dell'America Latina ridussero le barriere commerciali, mentre simultaneamente vennero fatti dei tentativi di tenere a freno il ruolo del governo all'interno dell'economia per cercare di ridurre l'alta inflazione e, in molti casi, per aprire i conti capitali a transazioni private. Questi sforzi hanno portato sia a successi che insuccessi.

Molti dei paesi in via di sviluppo, che hanno ricostituito le loro economie per avvicinarsi alle strutture delle economie industriali di successo, tendono ad essere caratterizzati da almeno alcune caratteristiche comuni:

⁹ I dati sono stati estrapolati dal “Penn World Trade”, e usa tassi di cambio PPP come strumento di comparazione delle entrate

- Sono accomunati da un diretto controllo estensivo dell'economia da parte del governo; tale controllo include restrizioni sul mercato internazionale, proprietà dello Stato o il controllo delle più grandi imprese da parte dello stesso, ecc... I paesi in via di sviluppo differiscono largamente l'uno dall'altro nell'estensione del ruolo del governo nell'economia;
- Tutte hanno avuto o ancora hanno elevata inflazione. In molti paesi, il governo fu impossibilitato a pagare per le sue pesanti spese e le perdite delle imprese detenute dallo Stato. L'evasione fiscale era rampante, e molte attività economiche erano attuate sottobanco. Con il termine "Signoraggio" gli economisti identificano l'insieme di redditi guadagnati dal governo quando stampa moneta che vengono poi spesi in beni e servizi. Nel caso i governi dei paesi in via di sviluppo decidano di attuare una politica di signoraggio molto aggressiva, essi sperimentano un'alta inflazione o addirittura fenomeni di iperinflazione;
- Dovunque i mercati domestici finanziari siano stati liberalizzati, talvolta sono accompagnate da istituzioni creditizie deboli. Talvolta i prestiti sono concessi soltanto basandosi su conoscenze personali piuttosto che su prospettive di ritorno, inoltre le garanzie a protezione delle banche da parte dei governi, tendono ad essere in effettive a causa di incompetenza, inesperienza o vere e proprie frodi. In confronto ai paesi industrializzati, le politiche condotte nei paesi in via di sviluppo i mercati finanziari portano a risultati peggiori, soprattutto nel direzionare i risparmi verso investimenti più efficienti. Come risultato le crisi sono più frequenti;
- I tassi di scambio tendono ad essere fissati, o almeno cambiati con maggior difficoltà, dal governo. Il governo misura il limite alla flessibilità del tasso di cambio; tale limite riflette sia il desiderio di mantenere l'inflazione sotto controllo sia la paura che la variabilità del tasso di cambio sia soggetta ad un'alta volatilità in un mercato relativamente piccolo come quello dei paesi in via di sviluppo;
- Le risorse naturali o i prodotti agricoli costituiscono un'importante fetta dell'esportazione di molti paesi in via di sviluppo (es.: petrolio russo, l'oro sud – africano ecc.);
- Tentativi di elusione dei controlli governativi, tasse e regolamenti sono molto frequenti nei paesi in via di sviluppo. Lo sviluppo dell'economia sommersa ha talvolta raggiunto dimensioni tali da inficiare l'efficienza dell'economia;



Il grafico¹⁰ mostra la forte relazione positiva che sussiste fra il PIL per-capita annuo e l'indice inverso di percezione di corruzione, che varia in un intervallo che va da 1 (più corrotto) a 10 (meno corretto). Vi sono molti fattori che possono evidenziare questa forte positiva relazione. La regolazione governativa può promuovere la corruzione e danneggiare la prosperità dell'economia. Studi statistici hanno evidenziato che la corruzione tende ad avere effetti negativi sull'efficienza dell'economia e sulla crescita.

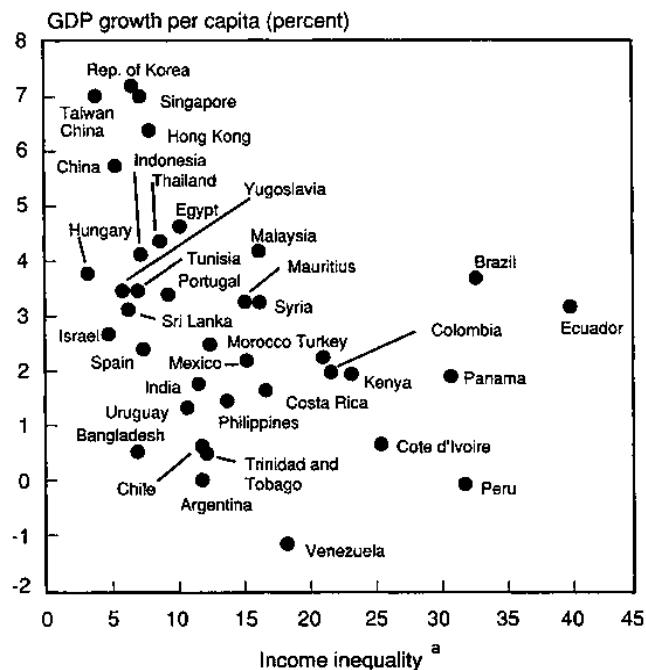
¹⁰ La figura analizza un inverso indice di corruzione e il valore della produzione per-capita misurati in dollari U.S.

Capitolo 4: il miracolo asiatico

L'Asia dell'est è stata protagonista di uno degli episodi di crescita economica più stupefacenti della storia; dal 1965 al 1990, 23 paesi asiatici hanno raggiunto tassi di crescita talmente elevati da permettergli di raggiungere gli standard di vita dei paesi avanzati. Molti di questi risultati sono da attribuire soprattutto all'attività svolta da otto di questi paesi, i c.d. "*High Performing Asian Economies*" (HPAEs) di cui fanno parte: Giappone; le "quattro tigri" Hong Kong, la Repubblica di Corea, Singapore e Taiwan; e i tre nuovi paesi industrializzati "*Newly Industrializing Economies*" (NIEs) Indonesia, Malesia, e Thailandia. Le economie asiatiche in considerazione sono caratterizzate da contesti normativi molto diversi fra loro, che vanno dal laissez faire tipico di Hong Kong a regimi altamente selettivi giapponesi e coreani.

4.1. La natura del miracolo

I paesi HPAEs sono molto eterogenei tra loro; essi differiscono per risorse naturali, popolazione, cultura e politica economica. Quali sono le caratteristiche che le accomunano per le quali sono differenziati dai paesi in via di sviluppo e che le accomunano insieme? In primo luogo, tali economie hanno subito una crescita rapida e sostenibile dal 1960 al 1990. Questa stessa è una caratteristica inusuale per i paesi in via di sviluppo. In secondo luogo, recenti studi suggeriscono la presenza di tassi o altamente instabili. I paesi HPAEs, apparentemente, sembrano essere un'eccezione. Infatti, in considerazione del periodo considerato e del successo raggiunto, le quattro tigri più il Giappone sono classificati nel gruppo delle economie in crescita.



Infine, come si può vedere dalla figura, i paesi HPAEs sono unici nel combinare una crescita rapida e sostenibile con una distribuzione del reddito omogenea. 40 paesi sono classificati dal rapporto tra la quota del quinto più ricco della popolazione per la quota del quinto più povero e per il PIL reale per capita durante il 1965 – 1989.

L'angolo nord-ovest della figura identifica le economie con alta crescita (PIL per capita maggiore del 4,0%) e bassa disuguaglianza (il rapporto tra il reddito del soggetto più ricco in concomitanza di quello più povero è meno di 10). Tutti i paesi ad alta crescita e bassa disuguaglianza sono asiatici; sette di questi sono HPAEs; solo la Malesia, il cui indice di disuguaglianza è al di sopra di 15, è escluso.

4.2. Le politiche originarie del successo

Secondo John Page, la discussione economica riguardante la natura del miracolo asiatico ha visto protagonisti principalmente due scuole di pensiero; la prima, che sosteneva il ruolo fondamentale svolto dall'accumulazione di fattori produttivi e l'adozione delle tecnologie e innovazioni tecnologiche adatte per la crescita dei paesi HPAEs. Mentre la seconda ideologia sosteneva che la spiegazione del miracolo asiatico non è altro che un'efficiente allocazione delle risorse.

La storia del successo asiatico è, principalmente, del secondo tipo: in concomitanza della stima usata, tra il 60% al 120% della crescita deriva dall'accumulazione di capitale fisico e umano e crescita della forza lavoro. I risultati inoltre suggeriscono che i paesi HPAEs ebbero un incredibile successo nell'allocare i fattori produttivi.

Benché i paesi HPAEs hanno raggiunto una rapida crescita anche attraverso politiche di successo tipiche della prima natura; la loro performance fu molto migliore di molti paesi più avanzati economicamente e politicamente, attraverso le attività di accumulazione, allocazione e adozione della tecnologica. Anche se le politiche di crescita attuate nei vari paesi si differenzino molto tra loro, è possibile trovare vari elementi comuni che accomunano i paesi HPAEs; la gestione delle variabili macroeconomiche insolitamente stabili, le politiche per incrementare l'integrità del sistema bancario, le politiche di educazione della popolazione che si focalizzarono principalmente sull'educazione primaria e secondaria e che generarono un rapido aumento della forza lavoro e le politiche sull'agricoltura che si focalizzarono sui cambiamenti della produttività. Ma in molte di queste

economie, in una forma o in un'altra, il governo intervenne, sistematicamente e attraverso vari canali, cercando di incoraggiare lo sviluppo, qualche volta concentrandosi soprattutto sullo sviluppo di specifiche industrie. Gli interventi di politica economica prese molte forme – sovvenzionando crediti a settori selezionati, supportando le banche nazionali, investendo nei settori di ricerca, proteggendo i prodotti d'esportazione nazionali. Molti settori furono incentivati alla crescita, altri no. Queste strategie di promozione selettiva era associata con alti tassi di investimenti privati e, in molti casi, alti tassi di crescita produttiva.

4.2.1. Export – Oriented approach

Tra il 1950 e il 1960, era molto diffusa l'idea che i paesi in via di sviluppo potessero creare le basi per lo sviluppo economico attraverso la sostituzione dei beni manifatturieri domestici con le importazioni, tale teoria era *l'import substitution*. La teoria dell'import substitution si riferisce ad un set di idee riguardo al motivo per cui la povertà prevalse e continua a prevalere in molti paesi mentre molti altri continuano a crescere. La ragione della povertà la massa è generalmente spiegata nella struttura della produzione nei paesi a basso reddito, e nella loro incapacità di essere profittevoli nel mercato internazionale. Per cambiare questa situazione, i paesi a basso reddito devono alterare la loro struttura produttiva e devono industrializzare. Per industrializzare, i paesi in questione devono proteggere le proprie economie dalle importazioni dai paesi stranieri e concentrarsi nell'attuare attività che possano produrre una gamma di prodotti da importare. Ma dal 1960, l'import substitution model fu pesantemente contrastata dal c.d. *Outward (or Export) Oriented Approach*. In questo modello l'attenzione è concentrata sui vantaggi del commercio internazionale in generale e delle esportazioni in particolare. Benché le politiche che si basano sull'approccio export – oriented si differenziano a seconda delle

circostanze ambientali e sociali di riferimento, la nozione di base è di tenere l'economia domestica aperta agli scambi internazionali e a capitali stranieri, e assicurare che le esportazioni non vengano penalizzate. Soprattutto negli ultimi 15 anni, l'approccio export – oriented ha acquistato sempre più valore fra gli accademici soprattutto considerando lo straordinario risultato di paesi come Taiwan e la Corea. L'elemento principale è un ritorno di confidenza nel mercato con un forte impegno nell'esportazione di prodotti non internazionali e nella liberalizzazione degli importi. L'enfasi era posta nell'eliminazione della distorsione del prezzo, nel riconoscimento del potere del vantaggio comparato, privatizzazione di tutte le imprese pubbliche, il mantenimento del livello dei prezzi e la stabilità della bilancia dei pagamenti, e nel diventare competitivi nel mercato internazionale. Benché l'approccio export – oriented fu successivamente ampliato durante il 1980, il Washington Consensus

condannò, nel 1987, pesantemente l'approccio import – substitution e classificò 41 paesi come moderatamente outward – oriented, mentre solo tre economie – Corea, Singapore e Hong – Kong - furono classificate come fortemente outward – oriented.

4.3. Saggezza convenzionale

Riguardo alle politiche economiche che hanno contribuito al miracolo asiatico, due si sono distinte in modo particolare; una buona gestione delle variabili macroeconomiche e un'enfasi particolare sull'istruzione delle masse.

4.3.1. Il mantenimento della stabilità macroeconomica

In contrasto con molte altre economie di sviluppo, i paesi HPAEs hanno avuto un incredibile successo nella creazione e nel sostentamento della stabilità, soprattutto in concomitanza di tre variabili macroeconomiche:

1. Deficit di budget e inflazione: l'esperienza internazionale suggerisce che le conseguenze macroeconomiche dei deficit nel settore pubblico dipendono da come questi siano stati finanziati. Sebbene il deficit di budget dei paesi HPAEs non sia stato drammaticamente piccolo, considerando che erano paesi in via di sviluppo, essi hanno dimostrato di saper tenere i deficit di budget entro i limiti imposti e la loro abilità di finanziarli senza destabilizzare l'economia. La tabella 3 sottostante considera i deficit del settore pubblico dei paesi HPAEs dal 1980 al 1988 in comparazione con i paesi OCSE e a paesi in via di sviluppo.

tabella 3: DEFICIT NEL SETTORE PUBBLICO, CONSIDERANDO I PAESI ASIATICI E ALTRE ECONOMIE		
Economie	% deficit pubblico in termini di PIL	rank fra i 40 paesi in via di sviluppo
HPAES		
Corea del Sud	1,89	34
Malesia	10,8	6
Tailandia	5,8	23
% 40 paesi in via di sviluppo	6,39	
% paesi OECD	2,82	
altre economie		
Argentina	9,62	
Brasile	4,02	
Messico	6,73	
Filippine	4,4	

Come percentuale rispetto al PIL, il deficit della Corea era al di sotto anche delle percentuali dei paesi OCSE. Malesia e Tailandia costituiscono un caso a parte; il deficit della Tailandia era all'incirca in media rispetto ai paesi in via di sviluppo nel 1980, mentre quello malese era sostanzialmente sopra la media. Entrambi soffrivano di un deficit molto più alto di quello di paesi più in difficoltà, come Brasile, Argentina e Messico. Ma a differenza di queste e di molte altre economie, Malesia e Tailandia riuscirono a risollevarsi in modo esemplare: grazie a molte cause positive:

- (1) Un feedback degli alti tassi di crescita: i due paesi sono stati capaci di assorbire più alti livelli di finanziamenti monetari senza aumentare l'inflazione;
- (2) Fu conseguenza degli alti risparmi conseguiti: i risparmi pubblici, che furono incredibilmente alti in quel periodo, vennero diretti principalmente a ridurre il disavanzo pubblico;
- (3) Bassi ratio di debito: in Thailandia, il livello iniziale di debito era molto basso: per tale ragione gli fu possibile finanziarsi esternamente quando era necessario;

Una inflazione moderata e stabile fu corollario delle politiche prudenziali attuate nei paesi HPAEs. Nessun governo asiatico ha mai confidato su tasse d'inflazione elevate, in quanto i loro deficit pubblici

erano limitati. Infatti, trattenendo il deficit pubblico entro dei limiti prestabiliti, tali economie sono riuscite ad evitare i danni causati dall'inflazione.

1. Gestione del debito straniero: dei sette paesi HPAEs, solo Indonesia, Corea, Malesia e Thailandia sono riusciti a rispettare il debito straniero; mentre altri paesi, come Singapore e Hong – Kong non hanno preso a prestito. Benché in Corea (1980 – 1985), Malesia (1982 – 1985), e Indonesia dal 1987, il rapporto debito - PNL sia stato molto alto, vi furono conseguenze eccezionali delle attività intraprese che permisero ritorni elevati ed una veloce restituzione del debito.
2. Innovazione nella gestione dei tassi di cambio: l'evoluzione dei regimi dei tassi di cambio nei paesi HPAEs furono incredibilmente simili. Molti di loro si mossero da regimi di tassi fissi di lungo termini a regimi di tassi fissi ma modificabili nel lungo termine con occasionali. A causa di una combinazione di inflazione moderata e una gestione attiva dei tassi di cambio, i paesi HPAEs evitarono i severi apprezzamenti dei tassi di cambio, tipici dei paesi africani e latino americani, e riuscirono a raggiungere un inusuale stabilità del tasso di cambio reale.
3. Una risposta rapida agli shock macroeconomici: un'importante caratteristica di tali paesi fu la loro capacità di rispondere prontamente agli shock macroeconomici. I paesi HPAEs furono capaci di costituire politiche economiche vincenti per cercare di mantenere le variabili macroeconomiche sotto stretto controllo, piuttosto che beneficiare direttamente dei risultati della crescita.

4.3.2. Strategie per l'educazione della popolazione ad ampio raggio

Nella maggior parte delle economie dell'Asia dell'est, gli investimenti pubblici non solo erano molto più importanti in termini assoluti rispetto a qualsiasi altro paese, ma anche migliori. Le politiche governative furono capaci di rispondere molto appropriatamente ai fallimenti del mercato. In generale i paesi HPAEs si affidarono molto ad un sistema decentralizzato per la gestione dell'educazione statale. Questo trasferimento di responsabilità prende varie forme, incluso uno sviluppo di responsabilità fiscale, l'autonomia delle scuole pubbliche, la partecipazione delle comunità alla vita scolastica attraverso un coinvolgimento più diretto nelle attività finanziarie.

La promessa della decentralizzazione sussiste nel dare più voce e potere ai leader locali e al personale scolastico, che presumibilmente conoscono molto meglio i problemi educazionali locali rispetto allo Stato.

Infatti, come suggerisce la letteratura a riguardo, i benefici della decentralizzazione giacciono nel rinforzare la responsabilità e i legami fra i fornitori dei servizi – tra il governo centrale e i governi locali, fra i governi e il personale scolastico, e tra il personale scolastico e le comunità che servono.

A dispetto di queste promesse, comunque, la decentralizzazione non è una panacea e, inoltre, il processo di trasformazione non è mai facile.

I risultati di tali politiche è in parte molto ammirato. Giappone, Corea, Singapore, Taiwan, e Hong – Kong hanno raggiunto alti tassi di iscrizione e un livello d'istruzione molto elevato (Martin et al. 2004a and 2004b). Altri paesi, come Cina e Thailandia, non hanno invece raggiunto risultati tanto eccezionali come quelli dei paesi sopracitati. Paesi emergenti come Cina, Indonesia, Malesia, Filippine e Thailandia devono gestire i sistemi dell'educazione in modo da cercare di ridurre le disparità tra le zone del paese più benestanti e quelle meno benestanti, e cercare di migliorare la qualità dell'istruzione.

Capitolo 5: Il Caso Corea del Sud

5.1. Overview del Paese: il quadro generale

La repubblica della Corea del Sud ha una superficie territoriale di 99.268 km² con un territorio costituito in prevalenza da montagne. Le pianure occupano un quarto della superficie del paese e si concentrano soprattutto lungo la costa occidentale. La popolazione, più che raddoppiata tra gli anni cinquanta e novanta del secolo scorso e per la maggior parte stanziata lungo la costa sudoccidentale, ammonta a 50,22 milioni di abitanti (2013) con una densità media di 505 abitanti per km² che fa della Corea uno dei paesi più densamente popolati al mondo.

Più dell'80% delle persone vive nelle città, che sono popolate, tra l'altro, da un'elevata percentuale di giovani, mentre soltanto il 18% della popolazione, composto principalmente da persone anziane, vive nelle vaste zone rurali del paese. Seoul, la capitale, possiede la seconda area metropolitana più popolosa al mondo dopo Tokio, in quanto è abitata da quasi 22 milioni di persone.

La Corea del Sud risulta essere una delle nazioni più omogenee al mondo dal punto di vista etnico: il 99% della popolazione è di origine coreana mentre il restante 1% è composto da cinesi che costituiscono l'unica significativa minoranza etnica.

Il paese non dispone di particolari risorse minerarie e nel suo complesso il settore estrattivo è pressoché trascurabile.

La Corea è il 5° Paese per potenza nucleare installata e per numero di centrali (23 centrali operative); altre 9 (di cui due in avviamento) entreranno in funzione nel 2021, altre 6 entro il 2030. La copertura del fabbisogno nazionale di energia elettrica da nucleare è del 45% al marzo 2012 ed è prevista al 59% entro il 2030.

Il tasso di alfabetizzazione della popolazione adulta è pari al 98,4% (2005) e l'aspettativa di vita tra le più alte al mondo (80 anni).

In base alla Costituzione del 1987, la Corea del Sud è una repubblica democratica presidenziale. Il potere esecutivo è esercitato dal presidente della repubblica, eletto a suffragio universale con un mandato quinquennale non immediatamente rinnovabile. Il presidente ha il compito di nominare il gabinetto di governo presieduto dal primo ministro ed è il comandante in capo delle Forze armate. Non possiede tuttavia la prerogativa di sciogliere il Parlamento o di sospendere la legalità costituzionale.

Le religioni maggiormente professate sono il buddhismo di scuola mahayana (28%), il cristianesimo (24%) e il confucianesimo. In ogni caso, all'inizio degli anni Novanta più della metà della popolazione sudcoreana si dichiarava atea. Molto seguiti ancor oggi sono invece gli insegnamenti di Confucio. Il Confucianesimo, diversamente dalle religioni, non si fonda sull'esistenza di un'entità sovrannaturale e di un aldilà, ma fa riferimento ad un codice etico generale, all'interno del quale la lealtà, il rispetto delle obbligazioni reciproche e l'onestà nell'interagire con gli altri rappresentano i tre valori centrali.

5.1.1. Le tappe dello sviluppo del Paese

La Corea ha una storia lunghissima. Nel 1392, la dinastia Joseon prevalse sulle altre e la famiglia Yi governò la Corea in armonia con i principi confuciani fino al 1910.

Il Giappone, diventata la potenza militare preponderante dell'Asia nordorientale sconfiggendo Russia e Cina, invase la Corea nel 1910 e ne proclamò l'annessione. Per i 35 anni successivi il paese rimase sotto controllo giapponese.

Con la resa del Giappone nell'agosto del 1945, la penisola coreana fu liberata e divisa in due parti, come già stabilito dagli accordi di Yalta. La regione a nord del 38° parallelo venne occupata dalle

truppe sovietiche, quella a sud dall'esercito americano. Nel dicembre del 1945 fu istituita una commissione congiunta russo americana che doveva trovare una formula per organizzare un governo provvisorio in vista dell'istituzione di un "governo unificato e democratico" in tutta la Corea, ma non fu mai raggiunto un accordo. Nel dicembre del 1948 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite riconobbe la neonata repubblica della Corea del Sud come l'unico stato legittimo in Corea; quasi contemporaneamente si stabilì al potere al nord un regime comunista con a capo Kim Il Sung riconosciuto a sua volta come unico stato legittimo in Corea dall'Unione Sovietica. La Guerra Fredda portò di fatto alla definitiva creazione di due separate nazioni.

Il 25 giugno del 1950 le truppe della Corea del Nord invasero la Corea del Sud. Il conflitto fu violentissimo e vide la partecipazione di ingenti forze straniere accorse a sostegno dei due eserciti. I tre anni di guerra causarono immani costi umani ed economici in particolare alla Corea del Sud. Cominciò quindi un periodo di instabilità e di difficoltà economico e sociale caratterizzato da diffusa corruzione e limitazione delle libertà individuali. Una gestione accentrata con l'uso dell'anti-comunismo come scusa per governare in maniera autocratica e le difficoltà a programmare efficacemente la ricostruzione del paese determinarono diffuse proteste e tensioni.

Ulteriori dimostrazioni contro le limitazioni alla libertà politica portarono nel 1961 ad un colpo di stato grazie al quale il generale Park, leader dell'esercito, prese il potere e proclamò la nascita della terza repubblica.

Durante il suo mandato (1961-1979) la Corea del Sud subì un'incredibile trasformazione economica grazie all'intervento dello stato a sostegno dell'economia e ad un'industrializzazione prevalentemente orientata all'esportazione. Park varò un energico programma di riforme economiche e nel 1965,

malgrado una veemente opposizione, siglò con il Giappone un trattato che prevedeva la rinuncia alle riparazioni di guerra in cambio di aiuti economici. Grazie agli investimenti giapponesi e poi americani, ottenuti in cambio del sostegno offerto agli Stati Uniti durante la guerra del Vietnam, la Corea del Sud godette di un periodo di forte crescita economica e industriale.

Nel 1972, dopo aver imposto la legge marziale, Park procedette a delle modifiche costituzionali per accrescere i propri poteri e rendere temporaneamente illimitata la sua carica. Nel periodo successivo varò altre misure d'emergenza, limitando ulteriormente le libertà civili dei cittadini ed eliminando i suoi avversari politici. Grazie anche a una politica di bassi salari e all'assenza di libertà sindacali e politiche, in quegli anni la Corea del Sud visse uno spettacolare boom economico.

Il diffuso malcontento tuttavia ed il clima di tensione successivo alle feroci repressioni delle manifestazioni civili portò al suo assassinio nel 1979 ad opera di agenti del servizio segreto sudcoreano.

L'allora Primo Ministro Choi divenne quindi presidente ad interim, ma rimase in carica per pochissimo tempo. Il generale Chun si impadronì del controllo del paese con un colpo di stato militare e pochi mesi dopo, nel 1980, fu eletto presidente della quinta repubblica. Pur con alcuni importanti successi politici ed economici (nel 1983 il premier giapponese Nakasone Yasuhiro garantì prestiti a bassissimo tasso d'interesse per finanziare il piano di sviluppo economico sudcoreano ed il Comitato internazionale olimpico designò Seoul come sede dei giochi estivi del 1988), il paese fu sconvolto da una serie di manifestazioni di protesta contro la dittatura militare, severamente represses dal regime, ma che costrinsero Chun nel 1987 a concedere alcune riforme democratiche, tra cui l'elezione presidenziale a suffragio diretto.

Le prime elezioni parlamentari libere si tennero nel 1988 e registrarono la vittoria di Roh Tae Woo, un'altra figura appartenente al panorama militare. Le proteste studentesche continuarono ma, contrariamente alle aspettative, Roh liberalizzò il sistema politico del paese, ristabilendo le relazioni internazionali con la Cina e l'Unione Sovietica e adottò una serie di misure volte a mitigare la natura autoritaria del governo. Fu in questo stesso periodo che il paese ospitò le ventiquattresime Olimpiadi nella capitale sudcoreana Seoul. Il successo registrato nell'organizzazione della manifestazione sportiva, la più grande mai tenuta fino ad allora, decretò l'emergere della Corea sulla scena internazionale.

Nel 1991 la Corea del Sud entrò a far parte delle Nazioni Unite.

Nel 1993 viene eletto per la prima volta un presidente civile senza precedenti di carriera militare, Kim Young Sam.

Assunta la carica nel febbraio 1993, Kim Young Sam varò un radicale piano di riforme rivolto a contrastare la dilagante corruzione negli apparati dello stato e nell'esercito, ad allontanare i militari dalla politica, a liberalizzare l'economia e ad incoraggiare gli investimenti stranieri.

La riforma politica di Kim Young Sam incontrò il favore dell'opinione pubblica ma anche le resistenze degli stessi partiti di governo, restii a cedere potere e a perdere il controllo sull'esecutivo. Prendendo il sopravvento sugli apparati dei partiti, Kim Young Sam lanciò una "campagna di globalizzazione" rivolta a favorire ulteriormente lo sviluppo della vita politica (ampliamento delle libertà civili, riforma

delle amministrazioni locali, lotta alla corruzione ecc.), la modernizzazione dell'economia e il dialogo con la Corea del Nord, rinviato sine die dopo la morte di Kim Il Sung, avvenuta nel luglio del 1994.

Per dare un forte segnale al paese, due ex presidenti, Chun Doo Hwan e Roh Tae Woo, furono incriminati nel 1995 per corruzione e per la repressione della protesta studentesca di Kwangju del 1980. Chun e Roh vennero condannati definitivamente nel 1997 a pesanti pene.

Nel 1996 il paese raggiunse l'ambito traguardo dell'ingresso nell'OECD, l'organizzazione che raggruppa i paesi più ricchi e avanzati. Paradossalmente però, una volta raggiunto quest'obiettivo, molti dei fattori che avevano reso possibile il suo rapido successo economico si trasformarono in evidenti punti deboli del sistema. Di lì a un anno il paese venne colpito dalla dura crisi economica e finanziaria che travolse tutta l'area est-asiatica. Alla fine dell'anno l'intero paese fu bloccato per molte settimane da uno sciopero dei lavoratori che richiedevano l'estensione della rappresentanza sindacale e respingevano un progetto di legge che avrebbe esteso la possibilità di licenziamento e la flessibilità degli orari di lavoro.

Con l'aggravarsi della crisi finanziaria, nel 1997 la Corea del Sud giunse sull'orlo del collasso economico.

Alle elezioni del 1997 fu eletto alla presidenza della repubblica, sebbene di stretta misura, un candidato dell'opposizione, Kim Dae Jung, il cui immediato compito fu quello di affrontare le conseguenze della crisi.

Il paese in quegli anni cadde in una recessione senza precedenti e fu costretto a chiedere aiuto al Fondo Monetario Internazionale, con il quale firmò un accordo nel dicembre del 1997. L'ammontare totale

della cifra messa in campo dal fondo è ancor oggi il più grande prestito concesso nella storia ad un singolo stato: 58,35 miliardi di dollari.

Acerrimo nemico delle dittature militari, dalle quali era stato per due volte condannato a morte, Kim Dae Jung si fece portatore di un programma basato su riforme economiche e politiche e sulla ripresa del dialogo con la Corea del Nord. Privo della maggioranza in Parlamento, Kim perseguì una strategia di “riconciliazione” e, nel tentativo di accattivarsi la benevolenza del principale partito di opposizione, il Grande partito nazionale, concesse la libertà a Chun Doo Hwan e a Roh Tae Woo, e riabilitò il suo vecchio nemico Park Chung Hee.

Kim Dae Jung si ritrovò a operare in una situazione di estrema complessità; costretto a far fronte agli impegni di ristrutturazione economica contratti con il Fondo Monetario, agli inizi del 1998 sottoscrisse un patto di “riforma del sistema sociale” con i sindacati; a fronte del riconoscimento dei diritti sindacali e dell’impegno a migliorare il sistema di sicurezza sociale. Kim ottenne il via libera per il suo disegno di ristrutturazione del mercato del lavoro, basato su una maggiore flessibilità degli orari di lavoro e su un’ampia facoltà di licenziamento. Nel 1999 il paese riuscì a superare la fase più critica della recessione.

Anche le relazioni con la Corea del Nord, nonostante un grave scontro tra le due marine militari avvenuto nel giugno 1999 in un tratto conteso del Mar Giallo, videro un sensibile miglioramento. Grazie alla politica più morbida e accorta adottata da Seoul (definita della “mano tesa”), i negoziati con la Corea del Nord entrarono in una nuova fase e, nel giugno 2000, tra i presidenti Kim Jong Il e Kim Dae Jung si svolse uno storico incontro a Pyongyang, il primo ai massimi livelli dalla fine della guerra di Corea.

Per la sua opera di conciliazione Kim ricevette proprio nel 2000 il Premio Nobel per la pace. L’ultima parte del mandato di Kim si svolse in un clima politico e sociale di grande tensione. Agli inizi del 2001 la ripresa economica subì una battuta d’arresto e molte imprese, tra cui l’importante casa automobilistica Daewoo, giunte sull’orlo del fallimento, annunciarono il licenziamento di decine di migliaia di lavoratori. L’elezione alla presidenza degli Stati Uniti di George W. Bush, contrario, a differenza della precedente amministrazione Clinton, all’apertura del governo di Seoul nei confronti di Pyongyang, ridiede peraltro fiato all’opposizione conservatrice. Nel 2001 diversi esponenti del governo e due figli dello stesso Kim furono coinvolti in gravi scandali.

Alla crisi economica, che causò una massiccia protesta sociale, seguì una fase politica estremamente conflittuale. Mentre l’amministrazione statunitense bocciò la politica di distensione sostenuta dal

governo sudcoreano, collocando la Corea del Nord nel cosiddetto “asse del male” accanto all’Iraq e all’Iran, il Partito democratico del presidente Kim Dae Jung venne battuto in diverse elezioni locali dal Grande partito nazionale. Sottoposto a dure critiche, Kim fu costretto prima a dimettersi dalla presidenza del partito, poi, nel maggio del 2002, dallo stesso partito.

Nel 2003 fu eletto presidente Roh Moo Hyun, che rimase in carica fino alla fine del 2007. Avvocato impegnato nella difesa dei diritti politici e umani, oppositore del regime militare, fautore della continuazione del dialogo con Pyongyang e contrario alla presenza delle basi statunitensi in Corea del Sud, Roh Moo-Hyun si affermò soprattutto grazie alla straordinaria mobilitazione dei giovani, che

ricorsero alle moderne tecnologie (internet, posta elettronica, sms) per promuovere il candidato del Partito democratico.

Privo a sua volta di una maggioranza nel Parlamento, Roh Moo-Hyun lanciò un ambizioso programma rivolto a colpire la corruzione e il nepotismo, a pervenire a una più equa distribuzione delle risorse economiche e a rilanciare il dialogo di pace con la Corea del Nord. A partire dall’agosto 2003 Seul e Pyongyang ripresero infatti le trattative, che videro la partecipazione dei rappresentanti di Stati Uniti, Russia, Cina e Giappone. Il dialogo proseguì fino a febbraio 2004, senza tuttavia pervenire a un accordo. Nel dicembre dello stesso anno fu eletto presidente Lee Myung Bak, il cui ambizioso obiettivo è noto come 747: crescita economica annua al 7%, reddito pro-capite a 40.000 dollari e settima economia mondiale in dieci anni.

Nelle elezioni del novembre 2012 gli subentra la compagna di partito Park Geun-hye. È la figlia di Park Chung-hee, presidente della Corea salito al potere con un colpo di Stato nel 1961. Politica conservatrice, vince al fotofinish sul candidato democratico Moon.

Il Paese si è scoperto così spaccato in due anche nel presente. Da una parte la destra nazionalista, gli anziani, i grandi gruppi industriali e la nostalgia per gli anni d’oro della ricostruzione e del boom economico, dall’altra, con i democratici, i giovani, le piccole e medie imprese e la voglia di cambiamento di una nazione che soffre la crisi globale e teme di perdere il benessere conquistato.

Decisivi per la vittoria di Park, assieme al voto delle donne che in Corea del Sud continuano a guadagnare il 40% in meno dei maschi e sono escluse dai posti che contano, gli ultimi scenari internazionali. Park Geun-hye è più vicina agli Usa e alla nuova leadership di Tokyo, mentre diffida dell’ascesa dei conservatori a Pechino e conserva toni intransigenti verso la Corea del Nord, da cui viene definita “una maniaca ostile”. I democratici di Moon avevano prospettato invece un “ripensamento” delle relazioni

con gli Stati Uniti, presenti a sud di Seul con una delle più grandi basi militari nel Pacifico, un dialogo più stretto con la Cina e il riavvio della "sunshine policy" verso Pyongyang, nel tentativo di fermare con aiuti e dialogo la corsa atomica di Kim Jong-un.

5.2.Le peculiarità dello sviluppo economico

Basata su un'economia essenzialmente agricola fino alla divisione della Corea del Nord nel 1948, a partire dai primi anni sessanta la Corea del Sud divenne il teatro di un processo di industrializzazione straordinariamente rapido, grazie a finanziamenti ed investimenti stranieri, soprattutto americani e giapponesi, ed a una serie di piani quinquennali (il primo venne varato nel 1962) incentrati, a fasi

successive, sullo sviluppo dell'industria leggera (soprattutto tessile ed alimentare), sulla creazione di quella pesante, sull'incremento dell'esportazione e sullo sviluppo tecnologico d'alto livello.

Il modello di base che ha caratterizzato le politiche governative è stato quello di trasformare il Paese in un sistema industriale orientato fondamentalmente all'esportazione. Strategie di sviluppo focalizzate alla crescita economica come valore primario e basate anche su una politica di bassi salari e di scarsa protezione sociale ed ambientale, hanno consentito all'industria sudcoreana di farsi strada rapidamente nei mercati internazionali. Tra gli anni Sessanta e gli anni Novanta il paese ha conosciuto un incremento annuo di oltre il 9% del prodotto interno lordo.

A partire dagli anni Settanta, anche con lo scopo di ridurre le importazioni, il Paese si è dato un'industria pesante, spesso con grave pregiudizio per l'ambiente. I settori principali sono stati quelli della produzione di autoveicoli, apparecchiature elettriche, macchinari, navi, prodotti chimici e fertilizzanti, ferro e acciaio, prodotti tessili, alimentari, rame, legno compensato e cemento. Grande sviluppo si è inoltre dato al settore dell'elettronica ed a quello della raffinazione del petrolio nel quale la Corea è uno dei principali competitor mondiali.

La stessa organizzazione del Paese è stata strutturata per facilitare la crescita del sistema economico e quindi dei grandi conglomerati industriali. Significativo a tal fine è l'ordinamento scolastico.

Il sistema educativo coreano si colloca al vertice della classifica mondiale. Grandi investimenti pubblici, insegnanti tra i meglio pagati al mondo, percorsi di studio straordinariamente selettivi e severi hanno prodotto generazioni di tecnici di alto livello capaci anche di grandi capacità innovative e di sperimentazione. Un sistema educativo molto efficace ma anche molto esigente con enormi costi economici e umani.

La Corea del Sud ha assegnato un'importanza notevole all'istruzione, tanto che il tasso di alfabetizzazione ha ormai raggiunto il 99%. Università e centri di ricerca hanno ricevuto e ricevono elevate risorse per brevetti industriali e facilitare il rientro dei laureati coreani. Una popolazione ben istruita, dedita al lavoro ha prodotto il miracolo economico della Corea del Sud.

Strumentale al processo di rapida trasformazione industriale è stata anche la burocrazia economica, che ha saputo attuare politiche di buon livello.

Il modello coreano è stato un sistema di “Developmental State”, ovvero di uno stato orientato allo sviluppo, dove sono i politici a governare e controllare gli interessi particolari. I burocrati, invece,

disegnano ed ingegnerizzano politiche e strategie operative atte a promuovere lo sviluppo. Grande orgoglio e riconoscimento sociale è stato dato a tal fine ai manager e quadri statali.

Oggi in Corea del Sud solo il 3% del PIL deriva dall'agricoltura (riso in particolare) e dall'allevamento e gli addetti del settore rappresentano solamente il 7,2% della popolazione attiva totale, equivalente a circa 3,2 milioni di persone. Il settore industriale, che contribuisce per il 39,5% alla composizione del PIL, impiega invece il 25% della forza lavoro totale del paese.

Una volta raggiunta la fase di industrializzazione matura, la Corea ha registrato un lieve declino del settore manifatturiero a vantaggio del terziario che contribuisce oggi al 57% circa del PIL. In particolare, i maggiori contributi vengono da: settore immobiliare (10,2%), servizi sanitari e sociali (10%), servizi finanziari e assicurativi (7,9%) e servizi alle imprese (5,9%).

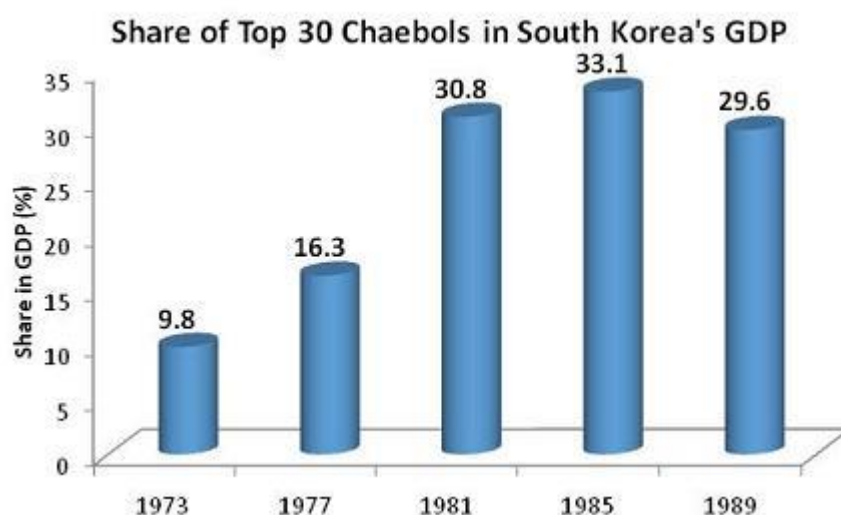
La Corea del Sud rappresenta oggi, con un PIL stimato di circa 1.300 miliardi di dollari US e un PIL pro capite di 25.976 dollari US nel 2013, la dodicesima economia mondiale, la quarta in Asia dopo Giappone, Cina e India. Inoltre, è importante precisare che se si tiene conto della parità di potere d'acquisto tra Won e dollaro, il dato relativo al PIL pro capite sale a 35.000 dollari US. La Corea del Sud, settima al mondo come potenza commerciale e sesta per base industriale e manifatturiera (in entrambi i casi subito prima dell'Italia) si attesta oggi a volume complessivo di 1000 miliardi circa di dollari per volume di scambi.

Il Paese è stato e continua a essere caratterizzato dai grandi conglomerati industriali, i cosiddetti Chaebols, termine che designa un insieme di aziende controllate da una stessa famiglia e legate da rapporti economici e finanziari. Nonostante tale espressione non abbia alcun significato in campo

giuridico, essendo teoricamente vietata in Corea la costituzione di holding, grazie a questi grandi gruppi (come la Samsung, la Hyundai, la LG) che monopolizzano i mercati a scapito delle medie e piccole imprese, la Corea del Sud è riuscita a diventare una potenza economica in poco più di trent'anni. Favorite da un sistema politico interno fortemente accomodante, da condizioni politiche internazionali che hanno negli anni anche necessariamente valorizzato la peculiarità strategica del Paese, hanno potuto anche contare su una forza lavoro mediamente di grande capacità con grande senso della disciplina e dell'appartenenza.

I fattori chiave di crescita sono stati certamente gli ingenti prestiti esteri ed un sistema di protezionismo e di favori da parte del tessuto politico che, in particolare fino agli anni 80, sono stati decisivi.

Powering chaebols to fuel explosive economic growth



11

Il governo della Corea del Sud ha fortemente favorito la crescita di questi agglomerate industriali imponendo nel contempo precise direttive. Nel 1962 tutte le banche commerciali del Paese sono state nazionalizzate mettendo di fatto tutta la politica creditizia del Paese nella disponibilità gestionale del governo. Le politiche governativa, pur nelle alterne vicende politiche che si sono succedute, hanno sempre dispensato aiuti finanziari massivi richiedendo però una elevata diversificazione operativa e

¹¹ Source: 'Chaebol Powered Industrial Transformation' by Ahn Choong-yong, Korea Institute of Public Administration and Korea Times, April 2010.

target di volumi obbligatori di esportazione estere molto ambiziosi, una ricetta che si è rivelata un catalizzatore enorme per la crescita economica del Paese.

Per alimentare lo sviluppo economico, il governo ha seguito una strategia di promozione feroce delle esportazioni associata ad una protezione rispetto alle importazioni. Il ruolo degli investimenti diretti esteri (IDE) è stato limitato puntando tuttavia a raccogliere nuove tecnologie e competenze manageriali. Ai Conglomerati è stato generosamente permesso di accedere a prestiti esteri, promossi dal governo per sostenere lo sviluppo economico veloce, mentre i deflussi di capitali nazionali sono stati significativamente frenati. A tali gruppi è stato di fatto permesso di diventare dei monopolisti nei loro rispettivi settori per favorirne la crescita e gli investimenti, escludendo la competizione straniera dalla Corea.

Come risultato del supporto sfrenato e onnicomprensivo del governo della Corea del Sud, i Chaebols sperimentato un'espansione senza precedenti in termini di dimensioni e portata. Con il governo praticamente pronto a garantire contro il loro fallimento, i Chaebols hanno cominciato ad essere percepiti sui mercati come 'troppo grandi per fallire' riuscendo ad espandersi a livello mondiale con

una struttura gestionale ed operativa multi comparto.

Business Areas of Top Five Chaebols					
Industry	Hyundai	Samsung	LG	Daewoo	SK
Automobile	*	*		*	
Aerospace	*	*		*	
Construction	*	*	*	*	*
Consumer Electronics		*	*	*	
Financial Services	*	*		*	
Machinery	*	*	*	*	
Oil Refinery	*		*		*
Petrochemical	*	*	*		*
Semiconductor	*	*	*		
Shipbuilding	*	*		*	
Telecom Equipment	*	*	*	*	
Telecom Service				*	*

5.3.Crisi asiatica e l'evoluzione delle politiche attuate

La Corea ha dovuto superare due gravi crisi economiche nel 1997-8 e nel 2008-9; nel periodo 1997-98 e più in generale nella seconda metà degli anni Novanta, l'economia sudcoreana risentì pesantemente

della crisi finanziaria che, partendo dal Giappone, colpì tutta l'Asia ed anche le cosiddette "tigri asiatiche" (Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan e Singapore).

Durante il periodo 1990-1995 l'economia del Paese si mantiene in deciso sviluppo con una crescita economica media del 7% -8%, l'inflazione al di sotto del 5%, la disoccupazione stabile intorno al 3%, una fiscalità ridotta. Anche il deficit corrente, che ha raggiunto il picco nel 1996, era ancora al di sotto del 5% del PIL, inferiore rispetto alla maggior parte delle altre economie dell'Asia orientale.

Tuttavia, le difficoltà stavano fermentando nel settore finanziario della Corea del Sud, minacciando i suoi fondamentali macroeconomici. Mentre fino ai primi anni 1990 il settore finanziario è rimasto regolamentato sotto il controllo del governo, i primi anni 1990 hanno assistito ad una ampia liberalizzazione finanziaria ed all'apertura del mercato dei capitali interno. Questo è stato un prerequisito richiesto dall'OCSE per l'adesione della Corea avvenuta nel 1996. Questa politica ha incoraggiato una rapida proliferazione di istituzioni finanziarie, sempre più impegnate nel mobilitare prestiti in valuta estera per le Chaebols. Mentre da una parte la liberalizzazione del settore finanziario ha spinto verso l'alto i bassi tassi di interesse, il governo ha continuato ad assicurare una facile disponibilità di credito per le Chaebols.

Il problema fondamentale consistette nel fatto che la Corea del Sud decise di liberalizzare i flussi di capitale a breve termine a scapito dei flussi a lungo termine. Una gran parte di questo debito estero a breve termine è stato incanalato verso i Chaebols in espansione, che fanno sempre più affidamento sul debito-finanziato piuttosto che su una crescita finanziaria rimanete equa e perequata. Sostenute dalla garanzia del governo e sotto la spinta dell'enfasi generale sulla dimensione piuttosto che sulla redditività, i Chaebols si divaricano con rapporti debito-equity pericolosi ed il ricorso crescente a leve finanziarie ad alto rischio. Verso la fine del 1997, il rapporto medio debito-equity per le prime 30 Chaebols salì al di sopra del 500%. Già nella seconda parte del 1996 la dipendenza delle Chaebols dai finanziamenti esterni in percentuale del loro finanziamento totale era schizzata al 77,6%. Inoltre, i massicci afflussi di capitale avevano anche portato a un apprezzamento del tasso di cambio, peggiorando la posizione concorrenziale nelle esportazioni dei Chaebols.

Mentre il settore delle imprese è diventato progressivamente altamente leveraged, il settore finanziario, a sua volta è diventato estremamente vulnerabile, afflitto da crescente attività non-performing.

L'esposizione finanziaria elevata della maggior parte dei Chaebols associata con la loro perdita di competitività, ha innescato una serie di fallimenti, a partire dal 1997. Tra il 1997 e il 1999, almeno 11 Chaebols tra le prime 30 più grandi sono andati in bancarotta. Uno dei fallimenti più importanti è stato

quello di Daewoo, che prima della crisi finanziaria del 1997 era il secondo più grande Chaebols. Dopo il suo definitivo fallimento nel 1999, il gruppo è stato scissa in tre distinte società; Daewoo Corporation (ora Daewoo Electronics), Daewoo Engineering & Construction e Daewoo International Corporation.

Con la bancarotta dei principali gruppi industriali e la massiva vulnerabilità del settore finanziario del Paese, seguì il crollo della fiducia degli investitori e la fuga degli investitori stranieri, innescando deflussi di capitali enormi dall'economia. Di conseguenza, la valuta della Corea del Sud, il Won, crolla in caduta libera, realizzando un deprezzamento di oltre il 50% nei confronti del dollaro tra novembre e dicembre 1997. Ciò determina conseguenze ulteriormente disastrose per le Corporate e per i settori finanziari.

Il governo fu costretto per evitare il fallimento (default) del paese a fare ricorso all'aiuto del Fondo monetario internazionale, che ha predisposto un pacchetto di salvataggio di \$ 58 miliardi del dicembre 1997.

Il pacchetto di salvataggio del FMI, naturalmente, includeva precise precondizioni di riforma economica e di ristrutturazione, tra cui:

- aggiustamenti macroeconomico con massive strette monetarie e fiscali;
- riforme strutturali, con specifiche ristrutturazioni societarie e finanziaria;
- liberalizzazione dei commerci, del mercato dei capitali e di quello dei cambi.

Ma le politiche fiscali e monetarie austeri hanno avuto un impatto negativo sull'economia. La fiducia degli Investitori e dei consumatori continuò a restare basse, mentre il tasso di disoccupazione si manteneva elevato. Successivamente, il FMI ha rivisto la sua posizione e permettendo un incremento del tasso di deficit per evitare ulteriori contrazione dell'economia e permettendo anche una diminuzione dei tassi di interesse. Nonostante queste misure, l'economia della Corea del Sud ha visto una massiccia contrazione del 7% nel 1998. Tuttavia, le riforme economiche proattive, incentrata sulla ristrutturazione delle Chaebols dal presidente Kim Dae Jung, ha aiutato l'economia a riprendersi l'anno successivo.

La ristrutturazione delle Corporate hanno principalmente riguardato le seguenti misure:

- Drastica riduzione del debito societario
- Miglioramento della trasparenza
- Attenta acquisizione e gestione delle fonti finanziarie
- Focalizzazione delle Chaebols sul core business
- Una maggiore responsabilità gestionale ed attenzione ai shareholder.

Come conseguenza dei positivi impatti delle riforme societarie, il rapporto debito-equity delle prime 30 Chaebols passa dal 500% del 1997 al 118% nel 2005. Molte Chaebols sono state anche incoraggiate a tagliare le loro diverse diversificazioni commerciali non correlate. Ciò per concentrarsi sul loro core business, e quindi aumentare l'efficienza e la competitività globale. Eppure, mentre il rapporto debito è diminuito rapidamente, i profitti delle Chaebols si sono mantenute su livelli decisamente più bassi. Questo perché il nuovo approccio caratterizzato da una gestione manageriale prudente, così come la ristrutturazione finanziaria, ha determinato una riduzione del volume di investimenti delle imprese.

Nel 1999, l'economia della Corea del Sud riprende a crescere del 9%, e nel 2000, dell'8%. La crisi poteva dirsi quindi fundamentalmente riassorbita verso la fine del 1999 e il prestito del Fondo monetario internazionale estinto di lì a poco.

La Corea è la protagonista di una delle più rapide riprese dalla crisi economica globale di fine 2008. A causa della sua trade-dependent economy (l'export contribuisce a circa il 50% del PIL) era stata inizialmente fortemente colpita dall'ultimo dissesto finanziario globale, che ha portato al declino di esportazioni e produzione. La contrazione dei mercati di esportazione e la stretta creditizia messa in atto dalle banche hanno causato, infatti, un'ingente fuga di capitali esteri. Ciò ha fatto cadere i prezzi delle azioni e ha portato alla svalutazione del Won del 25% nei sei mesi successivi all'agosto 2008.

Tuttavia l'immediata risposta proattiva del governo, il pacchetto di misure e di supporti messo rapidamente in campo insieme al deprezzamento della moneta nazionale, unito alla forte domanda proveniente dalla Cina (che assorbe circa un terzo delle esportazioni coreane) hanno reso possibile già nel 2009 la ripresa, tanto che la Corea del Sud si è confermata proprio in quell'anno tra i primi nove paesi esportatori al mondo, registrando un surplus commerciale record di 41 miliardi di dollari US.

Altro fattore determinante per la ripresa sono state le politiche monetarie e fiscali attuate dal governo e combinate con misure volte a stabilizzare il settore finanziario. Nel 2009 il pacchetto governativo fiscale di stimolo alla crescita economica ha impiegato il 6,1% del PIL, contro la media del 2% degli altri paesi del G20. Esso comprendeva finanziamenti a piccole e medie imprese, sussidi per i

disoccupati e le famiglie di fascia di reddito più bassa, nonché tagli alle tasse, per mitigare il problema della disoccupazione e sostenere la crescita dei consumi privati. La Banca di Corea ha inoltre provveduto, nel febbraio 2009 a ridurre il proprio tasso di interesse dal 5% al 2%, introducendo misure eccezionali per aumentare la liquidità e allentare la stretta creditizia. Per ridurre il dissesto finanziario le

autorità hanno poi utilizzato i soldi pubblici per ricapitalizzare le banche e acquisire i patrimoni non remunerativi.

Tra gli interventi statali volti a rivitalizzare il mercato interno, invece, vi fu anche il cosiddetto "Green New Deal", che ruotava intorno al risanamento dei quattro principali fiumi del paese con la creazione di dighe, nuove aree verdi, aree forestali e piste ciclabili. Attraverso tale progetto, chiamato Four Major Rivers Restoration Project, il governo si proponeva di creare nuovi posti di lavoro aiutando le piccole e medie imprese edilizie, localizzate lungo i fiumi, a uscire definitivamente dalla crisi del settore costruzioni e favorendo l'espansione della rete ferroviaria ad alta velocità. Lo sviluppo regionale, poi, avrebbe potuto portare nuova linfa al turismo e all'industria dello svago. Per la realizzazione del progetto fu prevista una spesa annua pari al 2% del PIL.

Nell'ambito del Green New Deal", furono anche inclusi provvedimenti atti ad incentivare l'utilizzo di energia solare, eolica e di altre fonti di energia rinnovabile per mitigare il cambio climatico, promuovere l'indipendenza energetica e creare nuovi motori della crescita, migliorando al tempo stesso la qualità della vita. Furono anche incoraggiati l'utilizzo di veicoli elettrici mediante incentivi fiscali.

Grandi Chaebol, medie e piccole Imprese ma anche Università, Centri di ricerca, Enti di promozione commerciale, Associazioni di categoria e Scuole hanno dimostrato nella crisi globale di costituire un tessuto diversificato e flessibile.

Significativamente, mentre le esportazioni della Corea del Sud hanno sofferto durante la crisi globale, le più grandi aziende del paese, Samsung Electronics e Hyundai Motors, sono riuscite a prendere quote di mercato dei concorrenti in Giappone, Europa e Stati Uniti beneficiando delle difficoltà dei competitors e del deprezzamento della valuta coreana. Con tempestività ed indubbia capacità manageriale hanno spinto con successo la commercializzazione dei loro prodotti come l'elettronica e semiconduttori nei nuovi mercati emergenti per compensare la perdita di vendite per il West.

Approfittando della crisi globale il Paese, povero di risorse energetiche, ha investito nell'ampliamento della propria rete diplomatica in Paesi dotati di vaste risorse naturali (in Asia Centrale, nel Golfo ed in Africa). Nello stringere accordi intergovernativi per l'approvvigionamento di materie prime, li ha accompagnati con politiche di cooperazione definendo un target di 0,7% del PIL di aiuto pubblico come donatore. Al contempo, attente al criterio di innovazione e diversificazione geografica, le grandi imprese

sudcoreane dell'auto e dell'elettronica hanno moltiplicato le delocalizzazioni in Paesi terzi, non solo in Asia ma anche nei Paesi dell'Europa centrale e orientale e negli USA. Le imprese di grandi lavori – all'ottavo posto al mondo per commesse – sono diventate massicciamente presenti in molti Paesi centro asiatici, africani e del Medio Oriente, nella realizzazione di grandi infrastrutture e impianti di estrazione, pompaggio e trasporto di greggio e gas.

La Corea del Sud proprio negli anni della crisi salta in vetta alle classifiche per traffico di contenitori per via aerea e navale e contende alla Cina il primato mondiale della cantieristica navale forte di una qualità del prodotto ancora superiore.

5.4.Conclusioni

Oggi la Corea del Sud ha una delle economie più dinamiche del momento, in grado di attirare investimenti da tutto il mondo e creare innovazione. Con mercati finanziari regolati e debito sostenibile, si giova di ad un sistema politico solido e di una democrazia giovane ma efficace. Impegno strutturale nell'innovazione ed una forza lavoro altamente specializzata ne fanno un Paese che merita a pieno titolo un posto tra le grandi forze economiche mondiali.

Ciò nonostante, il Paese ha molte sfide davanti a sé da affrontare.

Il tema delle grandi concentrazioni industriali e la ricerca di un equilibrio tra dimensione, dinamismo, innovazione, competitività ed apertura di mercato è tutt'altro che risolto.

Il Paese ha visto inoltre diminuire la popolazione nella fascia 15-55 anni, considerata vitale per la forza lavoro di ogni Paese. Questa diminuzione diventerà sempre più drastica con gli anni, creando non pochi problemi al sistema sanitario e pensionistico. Una popolazione che non cresce crea dei problemi strutturali alla sostenibilità economica del paese. In questo senso le riforme più importanti sarebbero una maggiore apertura del mercato del lavoro alle donne e una politica per l'immigrazione meno stringente, peraltro tutt'altro facile da realizzare essendo il Paese è uno dei più chiusi al mondo anche dal punto di vista culturale.

Una minaccia latente per la sicurezza e per l'economia coreana è sicuramente la sorella del nord. Tralasciando le considerazioni geopolitiche e militari e mantenendoci su un approccio puramente economico, la Corea del Nord offre opportunità e minacce da valutare. La Corea del Sud si trova, infatti, in una posizione geografica alquanto scomoda, tra i due giganti cinese e giapponese che ne influenzano il ruolo nella regione e la Corea del Nord che ne blocca le vie terrestri. Molti progetti sono stati

considerati negli anni per creare delle linee ferroviarie ed oleodotti che collegassero direttamente la penisola con il resto del continente. Ciò che ha frenato lo sviluppo di tali infrastrutture è, ovviamente, la certezza di dare un'ulteriore arma alla Corea del Nord per minacciare la crescita e la stabilità del paese.

Le grandi sfide che aspettano la Corea nei prossimi anni – forza lavoro decrescente, bassa fertilità, monopoli da rompere e sfide geopolitiche – possono fare la differenza nell'impostazione del Paese come potenza regionale o miracolo decaduto. Se la storia è destinata a ripetersi, Seoul saprà ancora una volta forzare le lobby economiche e sfidare i preconcetti culturali e superare tali sfide. Il successo delle riforme di Abe in Giappone e di Xi in Cina si lega a doppio filo con le dinamiche interne coreane. Un fallimento delle riforme giapponesi gioverebbe alle aziende coreane, mentre un fallimento della Cina avrebbe effetti misti considerato che, da una parte, la Cina è un *competitor* feroce grazie ai suoi prezzi ma anche uno dei clienti principali del paese.

Capitolo 6: Il Caso Cinese

6.1. Le tappe dello sviluppo dell'economia cinese - I presupposti politici

L'irrompere della Cina sulla scena economica del pianeta è certamente uno dei maggiori cambiamenti avvenuti dopo la seconda guerra mondiale. L'emersione della Cina è fortemente conseguente alle decisioni di politica economica che il Governo nazionale, ovvero il Partito Comunista Cinese, ha adottato ed attuato con tenacia ed efficacia.

La svolta del paese ha inizio nel 1978, dopo la morte di Mao, allorché il nuovo gruppo dirigente, guidato da Deng Xiao Ping, dà avvio ad una graduale opera di modernizzazione basata sulla valorizzazione della iniziativa privata e sull'apertura verso l'estero. Storica in tal senso è la visita negli Stati Uniti del 1979 dove viene lanciata la politica della "porta aperta". Tale modernizzazione ha posto fine ad un trentennio di economia collettivista ed autosufficiente, caratterizzata dalla chiusura assoluta nei confronti di ogni influenza esterna.

Dopo la morte di Mao e la liquidazione della "banda dei Quattro", Deng avvia la "demaioizzazione" della Cina pur senza alcuna condanna politica del regime precedente. Vengono superati i concetti di autosufficienza, vengono criticate l'eccessiva importanza data alla industria pesante, la sottrazione di risorse alla campagna, l'irrazionalità nella gestione delle aziende.

Nel 1978 il Comitato Centrale del Partito Comunista avvia le "4 modernizzazioni", ovvero agricoltura, industria, difesa, scienza. Nelle campagne si introduce un sistema semi privato di gestione della terra per il quale le famiglie possono disporre liberamente della produzione in eccesso rispetto ai target governativi.

Nella seconda metà degli anni 80 il disegno riformatore acquista ulteriore respiro coinvolgendo i settori industriali urbani, con la liberalizzazione dei prezzi, il decentramento del commercio con l'estero e l'ampliamento della autonomia decisionale delle imprese pubbliche e collettive. Le conseguenze sono enormi. Tra il 1984 ed il 1985 il PIL lordo aumenta del 15,2% mantenendosi oltre l'11% all'anno tra il 1987 ed il 1989. Crescono però l'inflazione ed i traffici illegali, la speculazione e la corruzione. Per contrastare tale situazione, il governo prova a congelare le riforme ristabilendo i prezzi controllati. Tali misure, concepite come tecniche, acquistano inevitabilmente connotazione politica ed ideologica. Comincia tra le varie anime del Partito una fase politica contrappositiva e talora feroce sul prosieguo della "demaioizzazione".

L'opposizione conservatrice che spingeva per un irrigidimento delle libertà di manovra economica e finanziaria trova però una tenace resistenza in particolare nelle regioni costiere che erano quelle che maggiormente avevano beneficiato degli sviluppi degli anni precedenti.

Alla fine degli anni “90” i conservatori si rivelano incapaci di far prevalere la loro linea in seno al partito e l’implosione della Unione Sovietica del 1991 risulta fatale perché convince definitivamente il resto della classe politica dirigente che la legittimità del potere in Cina si basa sullo sviluppo economico e sul miglioramento delle condizioni di vita della popolazione.

Nel 1992 il quattordicesimo congresso del partito comunista dichiara formalmente il compito di rilanciare le riforme con l’obiettivo di costruire il “socialismo di libero mercato”, Socialismo e libero mercato non sono più considerati in contraddizione e sono teorizzati come coesistibili e reciprocamente funzionali allo sviluppo del paese. Nel 1993 la formula del “socialismo in libero mercato” entra ufficialmente nella carta costituzionale.

Nella sostanza tuttavia, il Partito continua ad esercitare un forte controllo sui settori strategici dell’economia con il controllo diretto ed indiretto di un gran numero di aziende. Nel 2002, delle circa 180.000 aziende industriali con fatturato superiore a 600.000 dollari, più di 40.000 sono ufficialmente di proprietà totale o parziale dello stato. C’è da aggiungere che le maggiori banche restano comunque possedute dal Governo Centrale e guidate da funzionari di partito e che ogni progetto di investimento che superi una soglia minima deve essere formalmente approvato da funzionari provinciali o nazionali.

6.2. L’iniziativa economica privata e l’apertura verso l’estero

Punto fondamentale dello sviluppo impetuoso dell’economia cinese è il riavviamento, da parte del nuovo corso politico, dell’opera di modernizzazione della Cina basata sulla valorizzazione dell’iniziativa privata e sull’apertura verso l’estero.

Dopo decenni di assoluto timore, viene teorizzato che arricchirsi è non solo legittimo, ma anche giusto ed utile alla causa del paese. Inoltre, l’apertura all’estero consente di immettere velocemente, in un paese del tutto arretrato dal punto di vista produttivo, le tecnologie e le conoscenze in grado di avviare il decollo industriale.

Sul piano tecnico-normativo i momenti fondamentali sono nel 1994, con la definizione dello statuto delle società a responsabilità limitata e delle società per azioni, e nel 1999, con il riconoscimento ufficiale da parte delle autorità cinesi dell’importanza del settore privato e l’approvazione di una riforma costituzionale in cui la proprietà privata viene riconosciuta come componente primaria dello sviluppo economico.

L'apertura verso l'estero ed agli investimenti diretti esteri sono sviluppati in maniera selettiva con una serie di provvedimenti legislativi che ne precisano condizioni e finalità. Ciò allo scopo sia di attirarli, ma anche di canalizzarli verso aree geografiche predefinite e settori di attività predeterminati. In particolare, nel 1979 vengono create delle zone economiche speciali ed a partire dai primi anni 80 vengono fortemente differenziate le aliquote fiscali sugli utili delle società a seconda della loro localizzazione e del settore di attività.

Le regolamentazioni offrono agli imprenditori condizioni differenti secondo una suddivisione degli investimenti in "incoraggiati", "autorizzati", "limitati". Sono preferite le industrie esportatrici e quelle in cui la produzione è destinata progressivamente a sostituirsi alle importazioni. In materia di commercio sono preferite quelle in cui i prodotti importati sono destinati alla trasformazione o all'assemblaggio per la successiva esportazione. I diritti doganali sono invece imposti per i prodotti destinati all'uso interno mentre viene favorita l'importazione di macchinari industriali.

Nel 2001 la Cina entra ufficialmente nell'Organizzazione Mondiale del Commercio. Con ciò ulteriormente allentando vincoli formali ed aderendo ai "Trade-related Aspect of Intellectual Property", impegnandosi a rispettare le convenzioni sul tema della tutela della proprietà intellettuale.

In poco più di 25 anni la Cina è pertanto diventata uno dei paesi più aperti al commercio internazionale divenendo, con velocità del tutto atipica nella storia economica, la terza potenza commerciale mondiale. Nella tabella che segue sono sintetizzati i principali indicatori:

Settore	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Esportazione di merci	18	27	62	149	249	762
Importazione di merci	20	42	51	126	215	629
Investimenti diretti all'estero	1	6	21	101	193	318
Investimenti diretti dall'estero	nd	0.9	4	18	28	46

valori in miliardi di dollari

Lo sviluppo delle esportazioni è stato trainato dall'industria manifatturiera che genera da solo oltre il 95% dell'export.

Scomponendo le esportazioni per intensità fattoriale della produzione, il Paese ha aumentato dall'8,1 al 17,7 % la quota di mercato detenuta nei prodotti intensivi in lavoro non qualificato e dall'1,1 al 3,6%

in quelli intensivi in capitale umano e dallo 0,7 al 4,55 in quelli intensivi in tecnologia. Il grande aumento delle quote nei settori tecnologicamente più avanzati è anche diretta conseguenza dell'articolazione internazionale delle catene del valore, per effetto delle quali le imprese dei paesi più avanzati hanno

trasferito in Cina le fasi più standardizzate della loro produzione. La Cina ha infatti molto incoraggiato le operazioni internazionali di assemblaggio e subfornitura, esonerando dai dazi doganali le importazioni destinate ad essere riesportate dopo aver subito un processo di trasformazione. Il paese è diventato una base manifatturiera globale in grado di impiegare manodopera a costi bassissimi in attività labour-intensive. Parallelamente il paese ha saputo tesaurizzare i rapporti con l'estero sviluppando fortemente le filiere legate ai prodotti high-tech, posizionandosi in volumi e qualità nella catena del valore internazionale e sviluppando direttamente anche tecnologie di nicchia. Importante a tale scopo è stato il ruolo giocato dalle università e dai centri di ricerca con la formazione di più di 350.000 ingegneri all'anno in grado di crescere e competere senza necessità di emigrare in Europa o America come accadeva negli anni passati. Anzi, negli ultimi anni, la Cina è diventata meta di immigrazione intellettuale per l'elevatissimo livello dei suoi centri di ricerca e produzione.

6.3. Le caratteristiche del mercato cinese

Il processo di crescita economica di cui la Cina ha beneficiato si è fortemente riflesso sulla popolazione. Il primo risultato è il dimezzamento della popolazione che vive in condizioni di povertà intendendo per tale, secondo la definizione ufficiale, quella che vive con l'equivalente di meno di un dollaro al giorno. Tra il 1990 ed il 2003 essa è scesa da 377 a 173 milioni di individui.

Il processo di crescita ha riguardato anche la domanda interna. L'aumento dei consumi è stato alimentato sia dalla crescita del reddito pro-capite (da 426 dollari Usa nel 1992 a 1461 nel 2005) che ha contribuito a creare una classe benestante con un buon potere di acquisto, sia dalla migrazione dalle campagne alle città che ha generato una serie di bisogni inesistenti nella economia della vita rurale.

Fondamentale evidenziare che questi dati sono relativi ad un paese di un miliardo e trecento milioni di abitanti che si prevede saranno 1450 nel 2025. Paese che nel 1953 vedeva 581 milioni di abitanti.

Un paese peraltro con le dimensioni di un continente grande quanto l'Europa che, come tutti i paesi emergenti, presenta profonde disparità in termini di sviluppo economico, di geografia, di potere di acquisto dei consumatori, di cultura, stili di vita, di infrastrutture ecc.

La Cina è pertanto in realtà un conglomerato di mercati diversi. Una prima profonda connotazione è la disparità esistente tra la società rurale che rappresenta il 60% del mercato totale e la popolazione

urbana la cui entità è stimata in circa 500 milioni di persone. Secondo i dati dell'Istituto Nazionale di Statistica Cinese, nel 2006 il reddito annuo pro-capite della popolazione urbana è di 1157 dollari contro i 355 della popolazione rurale.

Peraltro profondamente diverse sono anche le percezioni di dinamicità e di bisogno. Secondo uno studio del "Boston Consulting Group", nel quinquennio 2000-2005 l'incremento del reddito pro-capite della popolazione urbana ha eguagliato l'incremento del PIL lordo mentre quello della popolazione rurale è stato al massimo pari all'1%.

Nelle aree urbane la crescita del reddito disponibile si è tradotta sia in un generale aumento dei consumi sia in una maggiore spesa per prodotti di livello qualitativo più elevato con un grande incremento della spesa per categorie di prodotti più sofisticate quali real estate, automobili, apparecchi per telecomunicazioni, turismo. Tuttavia profonde sono nella stessa popolazione urbana le differenze di reddito, di attese e di capacità di spesa.

Significativo in tal senso è il dato relativo alle automobili. Tra il 2003 ed il 2006 il numero di automobili è passato da 17 milioni a 40 milioni, nel gruppo delle famiglie urbane "Top10%" si registra la presenza di 6,6 automobili ogni 100 famiglie mentre nella fascia più povera il valore scende a 0,3. Semplificando e seguendo il criterio del Governo Cinese per predisporre i piani di sviluppo, si possono individuare tre macro-aree economiche: l'area costiera, l'area centrale e l'area occidentale. L'area costiera pur rappresentando solo il 15% del territorio ed ospitando il 29% della popolazione genera il 50% del PIL del Paese. All'opposto è la situazione dell'area occidentale a vocazione prevalentemente agricola che pur occupando il 70% della superficie complessiva e ospitando il 29% della popolazione genera solo il 19% del PIL. Più equilibrata la situazione della macro area centrale. Peraltro il reddito ed il potere di spesa della stessa popolazione urbana varia considerevolmente a seconda della localizzazione e della dimensione della città risultando molto maggiore nei centri di maggiori dimensione e nelle grandi città situate sulla costa e nelle regioni interne.

Le città che maggiormente hanno beneficiato di questo sviluppo sono rappresentate da Shanghai, Beijing, Guangzhou e soprattutto Shenzhen, la più vicina a Hong Kong. Qui si è registrato l'incremento medio più elevato di reddito ed anche per la frequenza di rapporti con l'estero si è sviluppata una popolazione di consumatori che considera non solo di valore la funzionalità dei prodotti ma anche il confort, il design, la moda.

Nel segmento più elevato si palesa un'alta propensione alla spesa finalizzata al riconoscimento sociale. Per la "upper urban class, il cui numero è attualmente stimato intorno ai dieci milioni di persone con la

possibilità di arrivare a 70-100 milioni entro il 2020, la marca diviene un attributo rilevante nella scelta del prodotto. Il loro comportamento di consumo, alimentato da un reddito annuo medio compreso tra 7.200 euro e 18.000 euro, è fortemente orientato all'ostentazione poiché attraverso gli acquisti essi cercano di mostrare alla società il successo raggiunto. L'ostentazione del prodotto/brand straniero di successo genera riconoscimento, inclusione sociale, svolge una funzione "abilitante". Già oggi la Cina è il terzo maggiore consumatore al mondo di beni di lusso rappresentando il 12% del totale delle vendite a livello mondiale, non distante dal 17% degli Stati Uniti.

Un segmento intermedio di grande interesse è quello normalmente definito "white collar workers" costituito da consumatori che costituiscono la classe media, stimati nell'ordine di 300 milioni circa di persone ed in significativa crescita di numero. Dispongono di un elevato livello di istruzione ed occupano posizioni manageriali di livello medio e medio-alto con una retribuzione annua compresa tra 3600 e 7000 euro. Hanno una elevata propensione alla spesa finalizzata alla ricerca del riconoscimento sociale. La marca pertanto diviene un attributo rilevante nella scelta del prodotto e si indirizza sia nei confronti di marche cinesi di alta qualità sia di marche internazionali. Lo spiccato senso di identità nazionale fa sì che quando il consumatore in questione confronta prodotti di eguale livello di qualità, prezzo, servizio e modernità, preferisca le marche cinesi rispetto a quelle internazionali.

6.4. Conclusioni

La Cina costituisce oggi oltre che una straordinaria base produttiva, anche un grande mercato dalle prospettive straordinarie. Un mercato complesso e difficile da penetrare, per la sua disomogeneità, geografia, differenze culturali ed infrastrutturali, ma anche per la complessità delle sue leggi e burocrazia. Un mercato caratterizzato da un contesto competitivo particolarmente agguerrito, non solo per la presenza di tutte le principali imprese multinazionali, ma anche per l'emergere di nuove ed attrezzate imprese cinesi.

In Cina oggi si produce di tutto, con una qualità che negli ultimi anni è aumentata in misura assolutamente significativa. In gran parte dei settori commerciali i produttori cinesi sono in grado di offrire sempre più prodotti analoghi a quelli importati ma a prezzi sensibilmente inferiori di quelli occidentali. Un mercato enorme e complesso che ragionevolmente rappresenta la punta di un iceberg dietro cui si intravede una diversa geografia della crescita economica mondiale.

Capitolo 7: Il caso giapponese

7.1. Introduzione al contesto giapponese

Il Giappone è un arcipelago composto da 6.852 isole di cui le quattro più grandi (Honshū, Hokkaidō, Kyūshū e Shikoku) da sole rappresentano circa il 97% della superficie terrestre totale.

Con una popolazione di circa 128 milioni di abitanti, una superficie di 372.824 km², ha una densità abitativa di circa 333 abitanti/km², di quasi sette volte superiore alla media mondiale. La popolazione urbana, distribuita in megalopoli, rappresenta oltre i tre quarti di quella complessiva. Tōkyō, in particolare, ospita 8,5 milioni di abitanti nella prefettura omonima, ma il tessuto urbano ininterrotto che la collega alle città circostanti conta più di 30 milioni di abitanti.

Il Giappone è un Paese con uno standard di vita molto elevato (decimo a livello mondiale); i cittadini giapponesi hanno inoltre tra le maggiori aspettative di vita al mondo (83,5 anni). Ne consegue un tasso di mortalità fra i più bassi al mondo (9,54/1000 ab) che con un tasso di natalità altrettanto limitato (7,64/1000 ab) determinano una diminuzione effettiva della popolazione e un suo progressivo invecchiamento. Già oggi un giapponese su quattro ha più di 65 anni, e si stima che nel 2050 questo rapporto salirà a un terzo.

La popolazione del Giappone è etnicamente molto omogenea (nel 2009, i nati all'estero non naturalizzati costituivano solo l'1,7% della popolazione totale); il 98,5% della popolazione è formato da cittadini di etnia giapponese con un esiguo numero di lavoratori stranieri. Ne consegue una società linguisticamente e culturalmente straordinariamente omogenea e gli stessi giapponesi tendono a preservare l'idea del Giappone come una società monoculturale. Interessante è evidenziare la desueta omogeneità dell'élite politiche ed economiche. Esse tendono a laurearsi in un numero relativamente piccolo di università di prestigio, come l'Università di Tokyo e l'Università Keio. Certamente la formazione in ambienti simili contribuisce ad incoraggiare ulteriormente il senso della comunità e della mutua appartenenza peraltro già fortemente caratterizzanti il comune sentire sociale.

Secondo una ricerca del 2011 il 22% della popolazione giapponese segue la religione buddhista e tra il 49% e il 67% non riferisce una affiliazione a una religione organizzata. Di fatto, la grande maggioranza della popolazione è legata a locali pratiche scintoiste.

Il 73% del territorio giapponese è composto da foreste e montagne, rendendolo inadatto per l'uso agricolo, industriale o residenziale. Il Giappone ha 165 vulcani, di cui 108 attivi. Terremoti distruttivi, spesso con conseguenti tsunami, si verificano più volte ogni secolo.

Il Giappone è praticamente privo di riserve di petrolio o di gas naturale e dispone di risorse minerarie modeste del tutto insufficienti a soddisfare la domanda interna per cui è costretto a forti importazioni di materie prime, necessarie alla sua poderosa attività industriale, di trasformazione e manifatturiera

Il Giappone è il terzo consumatore di petrolio al mondo, dopo gli Stati Uniti e la Cina, e il secondo importatore di petrolio a livello mondiale. Inoltre è il maggiore importatore di gas naturale liquefatto del mondo.

Il Paese è tra i principali produttori mondiali di energia elettrica, di cui circa il 60% circa proviene da centrali termiche, alimentate a carbone o a petrolio; gli impianti idroelettrici forniscono il 10% e le centrali nucleari il 25% circa. Il Giappone è il terzo produttore di energia nucleare al mondo dopo Stati Uniti e Francia con 55 reattori in funzione ed una capacità generativa installata di circa 50 GW.

7.2. Crescita del Giappone

La seconda guerra mondiale lascia in Giappone un'eredità straordinariamente pesante. Svaniti i sogni di dominare il mondo sotto le bombe atomiche lanciate dall'esercito americano, il capitalismo giapponese esce fortemente ridimensionato dal conflitto mondiale. Nel 1945 oltre un terzo della ricchezza nazionale era andato perduto. L'apparato produttivo aveva subito delle perdite notevoli che andavano dal 50 al 70% a seconda dell'industria considerata. La domanda globale, caratterizzata prima della guerra da una fortissima componente pubblica e da un'altrettanta importante componente estera, resta praticamente azzerata in conseguenza della sconfitta militare. Il paese venne occupato militarmente dagli Stati Uniti d'America. Essi presero il controllo del Paese attraverso il Comando supremo delle forze alleate (SCAP) in cui resero periferico il ruolo di Unione Sovietica ed Inghilterra. La gestione dell'occupazione fu affidata al generale Douglas MacArthur il quale come primo atto fece rimpatriare tutti i giapponesi all'estero, prigionieri, soldati e civili, la maggior parte dei quali era migrata nei Paesi asiatici vicini quali Taiwan e Corea. Ciò fu ritenuto indispensabile per consentire a questi paesi di conquistare la completa indipendenza dopo decenni in cui erano stati proprietà dell'Impero nipponico.

Un altro punto del programma di MacArthur fu quello di smantellare le basi economiche del capitalismo giapponese attraverso lo scioglimento degli zaibatsu, i gruppi finanziari ed industriali che dominavano l'economia giapponese, ritenuti i veri responsabili dell'aggressività giapponese e responsabili delle scelte militaristiche che portarono il governo giapponese a decidere di partecipare al secondo conflitto mondiale. Smantellarli aveva quindi anche un significato punitivo.

L'ambizioso progetto antimonopolistico fu però contrastato da una parte della stessa borghesia americana che aveva nel Giappone numerosi interessi economici. Erano stati proprio gli Stati Uniti a effettuare i più

massicci investimenti di capitali in Giappone: oltre l'80% del capitale straniero esistente nel paese era americano. Lo smantellamento degli Zaibatsu si scontrava inoltre con un'altra prioritaria esigenza delle forze

alleate: rilanciare l'economia del Giappone anche in chiave anti comunista. Per tale motivo il programma di spezzettamento dei gruppi industriali s'arrestò; nel volgere di poco tempo il numero delle imprese da sciogliere passò da 1200 a 325, poi a diciannove infine a nove. Rapidamente le concentrazioni industriali e finanziarie vennero considerate il punto di partenza da cui risanare l'economia del Paese, e per questo motivo vennero in parte ricostituite e sostituite gradualmente dai keiretsu.

L'altissima concentrazione dell'apparato produttivo è stato uno degli elementi determinanti per l'immediato rilancio dell'economia nipponica. L'economia resta dominata da un ristretto numero di giganteschi gruppi integrati che determinano i processi dell'intero apparato produttivo. Intorno a questi grandi gruppi ruota una miriade di imprese di piccole e medie dimensioni che dipendono da essi in maniera totale. Gli Zaibatsu più importanti, che hanno segnato la storia del capitalismo in Giappone in questo secondo dopoguerra, sono sei: Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Fuyo, Dai-Ichi-Kangyo, Sanwa. Questi gruppi integrati, a differenza di altri consorzi industriali, presentano la peculiarità di avere al loro interno una banca o un istituto finanziario centrale. Il poter disporre e gestire direttamente di una notevole massa finanziaria, senza ricorrere al mercato esterno, ha sicuramente favorito i processi d'accumulazione e di sviluppo degli Zaibatsu. La stessa politica creditizia del paese pur regolata centralmente dalla Banca del Giappone controllata a sua volta direttamente dal governo, ha risentito fortemente delle scelte commerciali e degli investimenti delle banche degli Zaibatsu.

La tendenza alla concentrazione è stata particolarmente acuta a partire dalla metà degli anni 1960. Con l'aiuto dello stato, le grandi imprese adottarono un piano per portare ancora più avanti la loro integrazione verticale. Grazie a questa concentrazione economica il Giappone si è trovato pronto alla sfida lanciata negli anni settanta dalla concorrenza internazionale.

Il 3 maggio 1947, in Giappone entrò in vigore la nuova Costituzione, stilata sotto la supervisione degli americani, secondo il modello democratico occidentale. Fu accettata volentieri, e non fu mai vista come un atto di imperialismo culturale, in quanto il Giappone vedeva in questo drastico cambiamento l'unica possibilità di rinascita del Paese.

Uno degli articoli della nuova Costituzione imponeva al Giappone la totale rinuncia alla guerra ed a qualsiasi potenziale di forza terrestre, aerea o navale. Ciò comportò la l'impiego del solo 1% del proprio prodotto nazionale lordo in spese destinate agli armamenti. Questa scelta fu determinante ai fini della crescita economica del Paese, il quale delegò agli Stati Uniti tutte le spese per la propria sicurezza nazionale, potendo investire in attività produttive tutto il capitale disponibile.

L'8 settembre 1951 il Giappone pose la firma sul Trattato di San Francisco e circa un anno dopo l'occupazione da parte degli americani ebbe termine, permettendo al Paese nipponico di concentrarsi sulla propria espansione economica. Questa fu massivamente incentivata dalla partnership economico-militare con gli Stati Uniti.

Numerosi accordi furono raggiunti in conseguenza a diversi fattori geopolitici quale impedire l'avanzamento ideologico dell'Unione Sovietica e della Cina comunista sul Paese. Peraltro, la vicinanza del Giappone al teatro delle operazioni militari coreane in cui era impegnato il Paese nord-americano permise al primo di diventare il fornitore di beni e di servizi pressoché esclusivo dell'esercito statunitense.

Ciò diede una spinta poderosa all'economia giapponese. Nel ventennio 1953-72 in Giappone si registrano tassi d'incremento del Prodotto Interno Lordo sbalorditivi: una media annua del 9,7% con picchi che raggiunsero il 14%. Nello stesso periodo le altre due potenze uscite distrutte dal conflitto, Germania ed Italia, fanno registrare rispettivamente una crescita economica del 5,2% e del 5,3%. Altri indicatori economici testimoniano della crescita vertiginosa del Giappone; nel periodo considerato venne investito il 31,8% del prodotto interno lordo (in Italia il 20,2% ed in Germania 25,1%), mentre ben il 36,1% del Pil viene risparmiato.

Inoltre gli stessi Stati Uniti aprirono i propri mercati alle esportazioni giapponesi, i cui prodotti finirono rapidamente per minare lo strapotere dei manufatti americani, diventando sempre più dei pericolosi concorrenti.

Un altro fattore che permise la crescita economica del Giappone fu il prezzo accessibile del petrolio. Prima della guerra, il Paese asiatico utilizzava il costoso carbone come carburante fossile, presente anche nelle proprie miniere, ed aveva colonizzato l'Indonesia in modo tale da rifornirsi di petrolio di cui era del tutto privo. Dopo la guerra, tale mancanza fu colmata delle importazioni provenienti dal Golfo Persico, dal quale era possibile acquistare il prezioso materiale a costi contenuti, utilizzando cisterne sempre più capienti e veloci; per questo motivo, la maggior parte delle nuove fabbriche fu costruita in prossimità del mare, in modo da abbattere i costi di trasporto delle materie prime di importazione.

Lo scenario internazionale presente negli anni cinquanta si rivelò pertanto particolarmente favorevole. Ma anche alcune caratteristiche industriali, politiche e sociali originarie e tipiche del Giappone si dimostrarono molto vantaggiose ed aiutarono il Paese a divenire in poco tempo una delle potenze economiche mondiali.

Le grandi concentrazioni industriali e finanziarie e le integrazioni che riuscirono a realizzare di fatto costituirono un grande volano di crescita.

Decisivo fu il ruolo del Ministero del Commercio internazionale e dell'Industria (Miti) e l'Ufficio della Programmazione Economica (Epa) che assunsero il compito di regolare almeno in parte lo sviluppo economico; furono tali organismi governativi, almeno all'inizio, a svolgere la funzione di tramite tra i Paesi occidentali e le aziende giapponesi, contrattando i termini dell'acquisto all'estero di nuove tecnologie e materie prime e accertandosi che esse fossero utilizzate al meglio dalle aziende giapponesi più competitive.

Il miracolo economico giapponese ha trovato nello stato uno strumento importantissimo. Attraverso il Miti e l'Epa lo stato ha offerto servizi tecnici e finanziari al grande capitale, agevolando in maniera considerevole i processi d'accumulazione. In particolare rendere competitivi sui mercati internazionali le grandi imprese

giapponese e nello stesso tempo garantire la concorrenza nel mercato interno è stato l'arduo compito di mediazione svolto nel corso di questo secondo dopoguerra dal Miti. Le leve di manovra del Miti sono state essenzialmente tre: l'incentivazione finanziaria a fronte di programmi di politica industriale, il controllo degli scambi con l'estero attraverso l'assegnazione delle licenze import-export e il supporto offerto al governo nella fase di preparazione ed attuazione dei disegni di legge.

La mancanza di materie prime ha obbligato il Giappone ad aprirsi al mercato internazionale, facendo del capitalismo giapponese un sistema fortemente proiettato verso l'esterno. Nella prima fase di rilancio produttivo, la scelta operata dal governo nipponico, attraverso il Miti, è stata quella di attuare una forte protezione tariffaria delle produzioni giapponesi, canalizzando in modo opportuno la valuta disponibile e nello stesso tempo opponendosi agli investimenti esteri sul territorio per favorire la crescita strutturale delle imprese nazionali. Negli anni sessanta la politica protezionista del Miti ridusse la penetrazione commerciale americana dall'80% del 1959 al 20% del 1968. Con tale compito il Miti si è posto come arbitro delle opportunità di sviluppo del sistema industriale giapponese.

Dopo questa prima fase essenzialmente di natura protezionista, raccogliendo le nuove esigenze del capitalismo giapponese, determinate da radicali cambiamenti qualitative e quantitative, il Miti ha manifestato una grande flessibilità nel ridefinire il proprio ruolo ponendosi l'obiettivo strategico di coordinare il processo di sviluppo dell'economia giapponese. Questa seconda fase può essere collocata intorno alla metà degli anni settanta, quando in conseguenza dello shock petrolifero i maggiori paesi industrializzati sono stati costretti ad innalzare il livello tecnologico delle proprie produzioni. Di fronte al rincaro delle fonti d'energia, la ricerca di una maggiore competitività nei prodotti ad alto contenuto tecnologico sembrò l'unica strategia in grado di assicurare un adeguato saggio di profitto. Da una fase protezionista si passa ad una fase in cui bisogna individuare i settori strategici e le combinazioni prodotto/mercato ad alto valore aggiunto su cui canalizzare gli investimenti di ricerca.

Fra i tantissimi successi riportati dal Miti in questa seconda fase di coordinamento strategico ricordiamo l'iniziativa a favore del settore dei computers. Nel 1961 il Miti costituì la Japan Electronic Computer Company (Jecc) che, beneficiando di prestiti a tasso agevolato concessi dal governo giapponese, acquistava computer dalle aziende produttrici e li affittava alla clientela finale. Nel 1976 grazie al programma di ricerca

del Miti "very large integrated circuits project", il Giappone riusciva a produrre un chip da un milione di bit, superando di fatto la tecnologia americana nel campo dei semiconduttori.

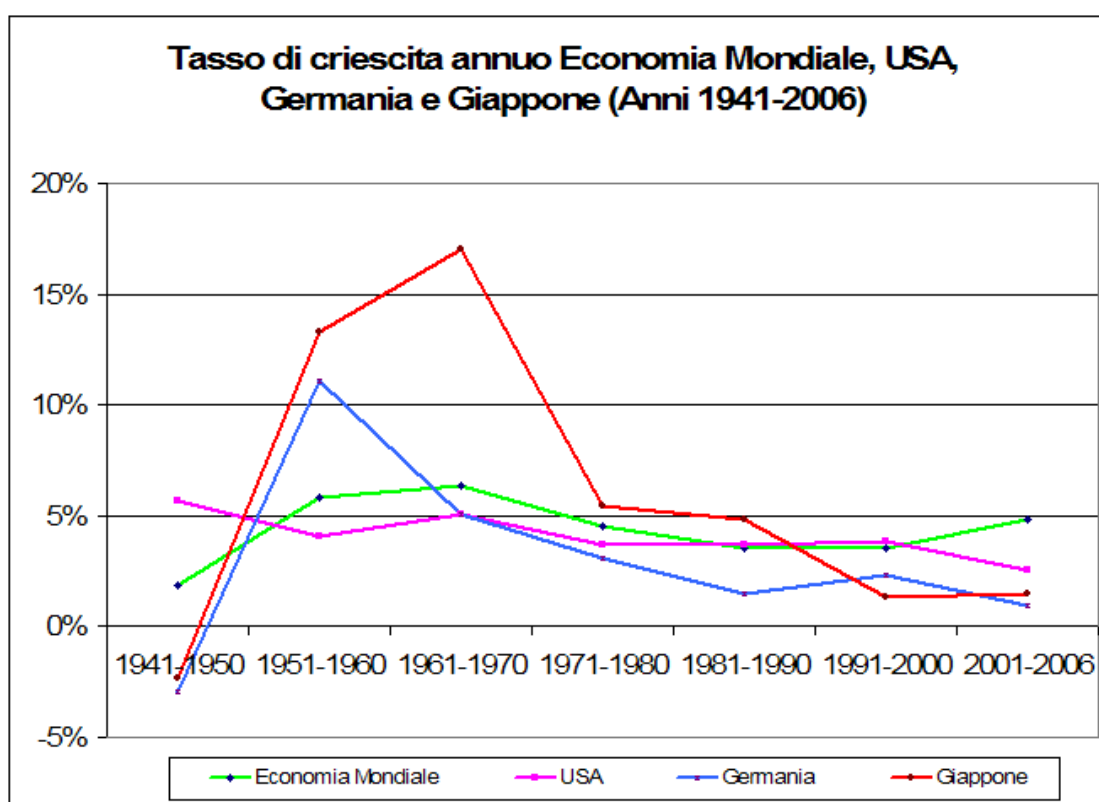
Grazie al massiccio intervento dello stato nell'economia, il capitalismo giapponese riusciva in brevissimo tempo a recuperare gli standard produttivi tipici di una grande potenza mondiale.

Altro fattore di successo fu la grande qualificazione dei giovani giapponesi, grazie a una rapida scolarizzazione superiore di massa. Il paese puntò molto su una scuola di grande valore e professionalità alimentando lo spirito competitivo.

Inoltre giocò molto positivamente il grande processo di identificazione della maggior parte dei lavoratori nella ditta in cui erano impiegati. La forza lavoro divenne fiera dei successi della propria impresa arrivando a spendere per essa la maggior parte delle ore della giornata al lavoro, a discapito della vita coniugale e familiare. Ciò ridusse i motivi di conflittualità sociale fra i dipendenti e i datori di lavoro. La borghesia nipponica scelse con vigore una strada propria per assicurarsi la pace sociale. La garanzia dell'impiego a vita è stato lo strumento utilizzato dal capitalismo giapponese per ottenere dal proletariato una scarsa combattività. In base a questo sistema chi entra in un'azienda al termine degli studi vi rimane fino al momento di andare in pensione; si ha inoltre la sicurezza di avere automaticamente dopo un certo numero di anni aumenti salariali e benefit crescenti. Questo modo di gestire il rapporto tra capitale e lavoro ha permesso alla borghesia giapponese di trovarsi di fronte un proletariato totalmente integrato nella realtà aziendale. La possibilità di lavorare in imprese prestigiose dotate di un ambiente di lavoro confortevole, salari leggermente più alti rispetto alla media nazionale, appartamenti concessi dall'impresa durante la durata del rapporto di lavoro e tutta una serie di altre concessioni sono stati determinanti nell'assicurare al capitale giapponese una scarsissima combattività sindacale ed una proverbiale propensione verso il lavoro straordinario. L'impiego a vita ha caratterizzato i rapporti di lavoro soltanto nella grande e media impresa dove trovava impiego il 40% del totale della forza-lavoro. Nelle altre imprese di piccole dimensioni, il proletariato non godeva del "privilegio" del posto a vita e risentiva delle fluttuazioni cicliche del sistema capitalistico e questo accentuava ancora di più il senso di appartenenza dei "privilegiati".

Infine, la forte tendenza al risparmio dei giapponesi, nonostante i salari bassi, permise alle banche nipponiche di disporre sempre di notevoli risorse per il credito.

LO SVILUPPO ECONOMICO DEL GIAPPONE



Dal 1950 al 1973 la crescita del Giappone fu impetuosa e disordinata; negli anni sessanta, il Giappone si impose come nazione leader nella produzione di acciaio e di motoveicoli e nel settore elettronico, mentre la sua capacità produttiva aveva ormai assunto un volume quasi quadruplo di quello dell'intera Africa, il doppio di quello dell'America Latina e pari a tutto il resto del continente asiatico. La sua potenza economica era inferiore solamente a quella dell'Unione Sovietica e degli Stati Uniti.

I primi anni settanta videro il Giappone affermarsi come superpotenza mondiale. Un governo stabile e un'ottima organizzazione dell'industria, fecero diventare il Paese asiatico un esempio da seguire e un modello economico per tutte le economie mondiali. Questo decennio inoltre vide il consolidarsi della posizione predominante delle aziende giapponesi nel settore elettronico, dopo il primo exploit degli anni sessanta. Difatti, a livello mondiale, tra le prime nove imprese sette erano giapponesi: tra queste le principali erano la Hitachi e la Toshiba che producevano attrezzature di vario genere, la Matsushita (Panasonic), la Fujitsu, la NEC, la Sony e la Mitsubishi, che nel decennio precedente avevano conquistato il mercato interno grazie alla produzione di prodotti innovativi (tra cui videocassette, registratori, computer e telefoni cellulari). Per dare un esempio del livello di crescita dell'economia, o più in generale del benessere giapponese di quegli anni, è possibile citare come riferimento la percentuale di giapponesi che possedeva un televisore nel 1957 (appena l'8%) che negli anni settanta raggiunse il 95%. Stessa situazione per quanto riguarda i possessori di altri elettrodomestici quali frigorifero e lavatrice, che passarono rispettivamente da una percentuale del 2% all'89% e dal 20% al 96%.

In questi anni tali prodotti invasero anche il mercato internazionale, e il "made in Japan" divenne sinonimo di qualità.

Negli anni settanta il Giappone inaugurava una nuova fase nell'organizzazione produttiva e del lavoro. Grazie alla diffusione della microelettronica nei processi produttivi, la vecchia catena di montaggio viene definitivamente abbandonata a favore di modelli organizzativi completamente flessibili. Il taylorismo, che per decenni era stato scientificamente applicato nei processi produttivi, è definitivamente superato. I giapponesi sono i primi a cogliere le potenzialità rivoluzionarie dell'informatica nell'organizzazione del lavoro. Alla catena di montaggio si sostituiscono i famosi circoli di qualità che inaugurano su scala mondiale un modo nuovo di concepire la produzione: la qualità totale.

Questa si caratterizza per due fattori fra di loro complementari: la mancanza assoluta di difetti nella merce prodotta ed il relativo coinvolgimento del lavoratore nella vita aziendale. Il top management giapponese ha sempre cercato di migliorare le prestazioni dei lavoratori attraverso un maggiore coinvolgimento motivazionale alla crescita dell'azienda. Rispetto al capitalismo americano, che ha sempre affidato il miglioramento della qualità all'investimento tecnologico, la borghesia giapponese ha curato con maggiore attenzione l'aspetto delle risorse umane. La forza del capitalismo giapponese è nella qualità dei propri prodotti. Migliorare la qualità del prodotto è stata la carta vincente della borghesia giapponese di fronte ai morsi della crisi economica. La cultura d'impresa, il difetto zero, il just in time, i reparti flessibili, il controllo della qualità totale e la riduzione programmata dei costi sono nati proprio in Giappone ed hanno rappresentato una vera rivoluzione nell'organizzazione del lavoro.

Tale vertiginosa crescita economica, comunque, non fu del tutto priva di problemi a livello socio-demografico. Le città crebbero in maniera elefantia: Tokyo, già negli anni sessanta raggiunse gli 8 milioni di abitanti. Per far fronte a un simile boom urbanistico si fece massiccio ricorso alla costruzione dei grattacieli mentre contemporaneamente gli appartamenti divennero sempre più piccoli, compromesso utilizzato per poter guadagnare più spazio possibile e abbattere i costi delle abitazioni.

Per contenere le spese, molti giapponesi furono costretti a cercare casa lontano dal posto di lavoro, ma il problema dei trasporti fu solo in parte risolto dal potenziamento delle metropolitane e dalla costruzione di ferrovie ad alta velocità

Di conseguenza, il livello di inquinamento acustico e atmosferico crebbe a dismisura, permettendo la diffusione di disturbi respiratori soprattutto nella zona di Tokyo-Yokohama, Nagoya e Osaka-Kobe, oltre all'emergere di altre malattie connesse all'inquinamento quale la malattia di Minamata. Come contromisura a questo fenomeno il governo del Giappone emanò una serie di leggi sul controllo dell'inquinamento, divenendo l'unica nazione ad utilizzare tale sistema, il quale prevedeva sanzioni sia alle fabbriche sia ai privati in possesso di mezzi inquinanti che avevano causato danni all'ambiente o alle persone.

La crisi energetica del 1973 mise a repentaglio l'esistenza stessa del Giappone. A differenza degli Stati Uniti, il Giappone aveva risorse energetiche limitate, e utilizzava il petrolio importato non solo per i trasporti e il riscaldamento, ma anche per alimentare le sue industrie. A quel tempo il petrolio importato costituiva approssimativamente i tre quarti delle risorse energetiche totali del Giappone, e più dell'80 per cento di questo proveniva dal Golfo Persico.

I Paesi arabi e i loro alleati, nell'ottobre 1973, bloccarono le esportazioni di petrolio fino a quando l'OPEC (Organizzazione dei Paesi Esportatori di Petrolio) intervenne per sbloccare la situazione, decidendo, in pochi mesi, di quadruplicare i prezzi di mercato (da 3 a 12 dollari al barile) e di ridurre l'offerta sui mercati internazionali.

La crisi ebbe dei grossi effetti negativi sull'economia giapponese, come in tutte le nazioni industrializzate. L'intera economia rallentò notevolmente e il prodotto nazionale lordo del Giappone per la prima volta dall'inizio della ripresa del dopoguerra si contrasse leggermente (0,6 per cento). Un'altra conseguenza fu l'aumento dell'inflazione, che superò in questo periodo il 20%, causando un'insufficienza di beni di consumo.

Tuttavia, i giapponesi furono capaci di riottenere il controllo della situazione molto più velocemente degli altri Paesi industrializzati colpiti dalla crisi; il tasso di crescita raggiunse nuovamente il 5-6%, e nonostante una nuova crisi petrolifera nel 1979 che fece di nuovo aumentare i prezzi del petrolio, esso si stabilizzò sul 3-4%. Il livello di crescita non era paragonabile a quello degli anni cinquanta e sessanta, ma rimaneva comunque più alto di qualsiasi altro Paese industrializzato.

L'industria giapponese, nel frattempo, modificò in parte le proprie caratteristiche, investendo capitali soprattutto in prodotti ad alta tecnologia, che richiedevano una quantità minore di materia prima e minori risorse energetiche rispetto alla tradizionale industria pesante.

Nel corso degli anni Ottanta, la crescita economica del paese avanzò ulteriormente, soprattutto a danno degli Stati Uniti. Gli USA importarono a lungo prodotti giapponesi in quantità elevatissime tanto che numerosi furono i giornalisti e studiosi che il Giappone, nel XXI secolo, sarebbe diventato la prima potenza economica mondiale.

7.3. Recessione e crisi asiatica - “Koizumi Era”

Alla fine degli anni Ottanta il Giappone appariva come il modello vincente soprattutto agli occhi dei detrattori del liberismo occidentale. La pianificazione strategica degli investimenti elaborata dal mitico MITI, l'occupazione a vita, gli stretti legami tra banca ed industria, l'esistenza di settori industriali e finanziari integrati verticalmente sembravano mostrare la superiorità del modello giapponese rispetto al modello anglosassone focalizzato sul liberalismo e la ricerca del massimo profitto a breve o brevissimo termine. Tutti gli indicatori macroeconomici risultavano particolarmente positivi e l'inflazione era perfettamente sotto controllo.



Negli primi anni ottanta la competitività dei prodotti nipponici era stata tale da creare enormi difficoltà in particolare all'economia americana. In pochi anni, mentre la prima superpotenza al mondo accumula un gigantesco deficit commerciale, il Giappone fa registrare surplus commerciali via via crescenti.

Per attenuare l'espansione del deficit commerciale statunitense, il governo americano impose a quello nipponico nel 1985 gli “Accordi del Plaza” con i quali si decise di svalutare il dollaro rispetto allo yen. Le ragioni di scambio tra le due monete passano da 237 yen per dollaro del settembre 85 ai 154 yen per dollaro dell'agosto dell'anno successivo, con una rivalutazione della moneta giapponese rispetto a quella statunitense pari al 54%. Nonostante la rivalutazione della moneta giapponese l'economia statunitense non recuperò se non parzialmente competitività. Grazie alla rivalutazione dello yen, il Giappone diventa invece una vera potenza finanziaria strategicamente fondamentale nell'ambito della finanza internazionale. Furono soprattutto i grandi investitori nipponici a finanziare il debito pubblico degli Stati Uniti, cresciuto a dismisura negli anni ottanta durante la gestione reaganiana.

Agli inizi degli anni novanta anche il Giappone viene investito dall'onda lunga della recessione economica. Nel 1992 il PIL nipponico è cresciuto solo dell'1,1%, l'anno successivo per la prima volta nella storia del Giappone la crescita è stata pari allo zero, mentre nel 1994 l'incremento è stato solo dell'0,6%. Risultarono vani gli sforzi fatti dalla banca centrale del Giappone nell'abbassare il tasso di sconto sceso addirittura allo 0,5%. Solo nel 1997, dopo quattro anni di stagnazione, il tasso di crescita riprese ad attestarsi intorno al 2%.



La violenza della crisi si è manifestata con lo scoppio della bolla finanziaria e immobiliare del 1990, con una crisi bancaria di enormi proporzioni e la forte rivalutazione dello yen che ha intaccato la competitività delle merci giapponesi.

Nonostante la continua crescita del surplus della bilancia commerciale del Giappone, la forte rivalutazione dello yen determinò grosse difficoltà alla competitività dell'industria del Sol Levante. I salari dei lavoratori giapponesi, a causa dell'apprezzamento dello yen, diventarono peraltro fra i più alti del mondo.

La rivalutazione dello yen e l'aumento dei costi nazionali furono un incentivo potente, per le grandi imprese giapponesi, a delocalizzare la produzione verso le economie con manodopera a basso costo del Sudest Asiatico. Inoltre, gli effetti patrimoniali della rivalutazione fornirono alle imprese e al governo i mezzi finanziari necessari per investire massicciamente in Asia Orientale e Sudorientale. Inizialmente, il ritrovato interesse nella regione si concentrò sui paesi immediatamente prossimi: Taiwan, Corea del Sud e Hong Kong. Ma l'aumento dei salari e la rivalutazione delle loro monete diminuì rapidamente l'attrattiva di queste economie come sbocchi per gli investimenti giapponesi; ciò spinse il Sol Levante a concentrarsi sull'Asia Sudorientale, e specialmente sulla Cina meridionale. Il risultato generale di questa strategia fu il sistema asiatico integrato del "network capitalism" diretto dalle grandi imprese giapponesi con al centro l'economia nazionale giapponese. La crisi delle Tigri Asiatiche della seconda metà degli anni Novanta e l'ascesa del capitalismo cinese e, in parte, di quello indiano, concorsero a depotenziare la strategia asiatica del capitale giapponese adottata con successo nei primi anni Novanta.

Peraltro la politica di delocalizzazione giapponese della propria produzione industriale si scontrò sia con la crescente opposizione dei paesi del sud – est asiatico, sempre più restii a subire passivamente l'aggressività industriale nipponica, sia per le conseguenze occupazionali che tale processo produceva in Giappone.

Nel paese finisce l'era della piena occupazione che fino allora era stato uno dei fattori che avevano dato stabilità al capitalismo giapponese. Il degradarsi della situazione economica impose alle grandi imprese, strangolate dalle difficoltà finanziarie causate dall'indebitamento, di far ricorso ai licenziamenti e a mettere così fine all'impiego a vita.

Il fenomeno della disoccupazione, malgrado stemperato dalle statistiche governative e da modalità di calcolo diverse da quelle utilizzate in occidente, prende ad assumere dimensioni di un fenomeno di massa. Il tasso ufficiale di disoccupazione a fine anno 1995 è del 3,5% circa, ma numerosi organismi di ricerca non esitano a parlare di un tasso oscillante tra l'8 e l'11% della popolazione attiva, un livello uguale a quello degli altri membri del G7. A rendere le prospettive occupazionali ancora più fosche ci pensa lo stesso governo che in un documento pubblicato negli scorsi mesi ha dichiarato che le aziende giapponesi utilizzano una mano d'opera eccedente che sfiora i 6 milioni di lavoratori.

Ciò che più preoccupa della crisi giapponese è soprattutto la gravissima situazione in cui verso il sistema finanziario e bancario. La borsa di Tokyo, dopo la speculazione selvaggia degli anni ottanta che ha gonfiato a dismisura i valori dei titoli trattati, si è notevolmente ridimensionata e nel corso del 1995 ha fatto registrare un calo del 30% dell'indice Nikkei. Tale crollo, per il fatto che gli istituti bancari rappresentano un terzo dell'intero indice borsistico, ha avuto delle conseguenze disastrose sull'intero sistema bancario giapponese. Accanto ai fortissimi cali degli utili da parte di tutte le maggiori banche, falliscono due importanti banche giapponesi, la Tokyo Kyowa Credit Association e l'Anze Credit Bank; la stessa Daiwa Bank, una delle maggiori dieci banche del mondo, a causa di speculazioni azzardate del responsabile della filiale di New York, ha perso nel '95 in pochissimi giorni oltre 1 miliardo di euro. I casi citati rappresentano solo la punta di un iceberg di un fenomeno di enormi dimensioni come quello dei crediti irrecuperabili. Le autorità governative parlano di 40 mila miliardi di yen fra crediti irrecuperabili ed a rischio, che, secondo gli osservatori internazionali, sono fortemente sottovalutati. Di fronte a queste cifre la casa americana Moody's assegnava il Giappone nella fascia D, in compagnia di paesi come la Cina, il Brasile ed il Messico.

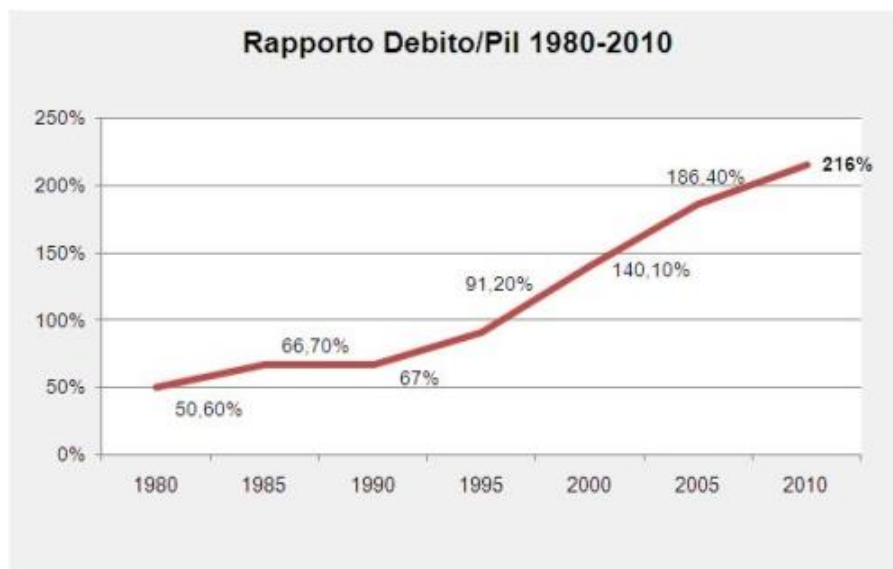
La bolla finanziaria scoppiata in Giappone è strettamente legata alla crisi del settore immobiliare. Dopo un decennio di follie speculative il mercato immobiliare è crollato trascinando con sé tutto il sistema bancario.

La crisi finanziaria del Giappone è aggravata dal pauroso debito pubblico, superiore a quello degli stessi Stati Uniti. L'indebitamento reale del Giappone raggiunse la colossale somma di 782 mila miliardi di yen ed il deficit di bilancio ha superato nel '95 il 7,6% del Pil, mentre il debito consolidato ha invece raggiunto il 59,1% del Pil.

L'effetto deflazionario che ne seguì, accompagnato dal rapido invecchiamento della popolazione, portò alla stagnazione economica che ha caratterizzato gran parte degli anni Novanta, la cosiddetta "Decade Persa" giapponese.

A partire da questo periodo e per tutti gli anni Duemila, i governi che si sono succeduti e la Banca Centrale hanno cercato di stimolare e sostenere la ripresa economica attraverso stimoli fiscali sempre più ingenti e l'abbassamento dei tassi di interesse ai minimi storici. Soprattutto per motivi politici, però, sono state costantemente procrastinate riforme strutturali, soprattutto nelle politiche commerciali, pur considerate necessarie per una decisa ripresa. I numerosi comparti protetti da tariffe e barriere, infatti, hanno da sempre formato lobby e gruppi di pressione che hanno frenato tali riforme, contribuendo a mantenere gli alti surplus di bilancia commerciale e il conseguente costante rincaro della valuta. Nonostante ciò, nei primi anni Duemila i provvedimenti presi, per quanto ritenuti parziali, hanno fatto registrare una timida ripresa, sempre accompagnata però dall'accumulo di un enorme debito pubblico.

Il 26 aprile 2001 venne nominato primo ministro Koizumi. Per ridare fiato all'economia, Koizumi affidò al professor Takenaka dell'università Keio il compito di risanare il debito pubblico e di privatizzare il sistema postale, che in Giappone gestiva la gran parte del denaro dei risparmiatori, per un equivalente di circa 2600 miliardi di euro, e che era stato al centro di moltissimi scandali ed episodi di corruzione.



Intenzione di Koizumi fu anche quella di ammodernare la struttura amministrativa del Giappone, finora suddiviso in 47 prefetture, con un grande squilibrio, anche in termini di peso elettorale, tra aree urbane e aree rurali a favore di queste ultime. È del 2003 la sua proposta di consolidare le prefetture correnti in circa dieci regioni, ciascuna con un'autonomia maggiore di quella delle prefetture esistenti.

Dopo una serie di scandali in cui rimane coinvolto l'LDP, Koizumi, pur sperimentando un drammatico calo di popolarità, nel 2003 venne comunque nuovamente premiato dagli elettori, in considerazione della ripresa economica che la direzione del suo esecutivo aveva saputo favorire. Dovette tuttavia mettere nella sua agenda altri provvedimenti impopolari quali il taglio delle pensioni e la privatizzazione postale, contro cui si schierò non solo il Partito Democratico (PDG), ma anche una parte dei suoi stessi compagni di partito (LPD), tanto che nel 2005 è costretto a sciogliere la camera bassa della Dieta e indire nuove elezioni, non senza aver espulso dal proprio partito i dissidenti. Sorprendentemente, le elezioni di settembre 2005 danno al LDP una larghissima maggioranza, e Koizumi riesce a far passare ben 82 delle 91 proposte di governo, compresa la privatizzazione postale.

Nel 2006 Koizumi annuncia il suo ritiro dalla politica, dovuto alle regole da lui stesso volute all'interno dell'LDP, e decide di non nominare personalmente un successore, come molti primi ministri avevano fatto

prima di lui. Il 20 settembre 2006 viene comunque eletto capo del partito il suo delfino Shinzo Abe, che pochi giorni dopo diventa anche capo del governo.

il Paese che Koizumi lascia in eredità al suo successore è meno centralistico, meno burocratico, più liberista e molto più attivo in politica estera di quanto sia mai stato nel dopoguerra. Per raggiungere i suoi obiettivi, Koizumi non ha esitato a smantellare la macchina clientelare dei liberaldemocratici, sbarazzandosi dei vecchi notabili e avvalendosi contro di loro dell'appoggio della società civile. In politica economica, ha favorito le liberalizzazioni, rivoluzionato il sistema bancario e tagliato una spesa pubblica fuori controllo.

Tuttavia il quadro politico diventa sempre più instabile e dal 1997 fino al 2012 il Giappone vedrà ogni anno un premier diverso. La crisi finanziaria del 2008 e la recessione che ne è seguita hanno riportato l'economia giapponese sotto pressione, con il rapporto debito/Pil che attualmente è arrivato a toccare il 219%, la percentuale più alta del mondo

7.4. Giappone contemporaneo

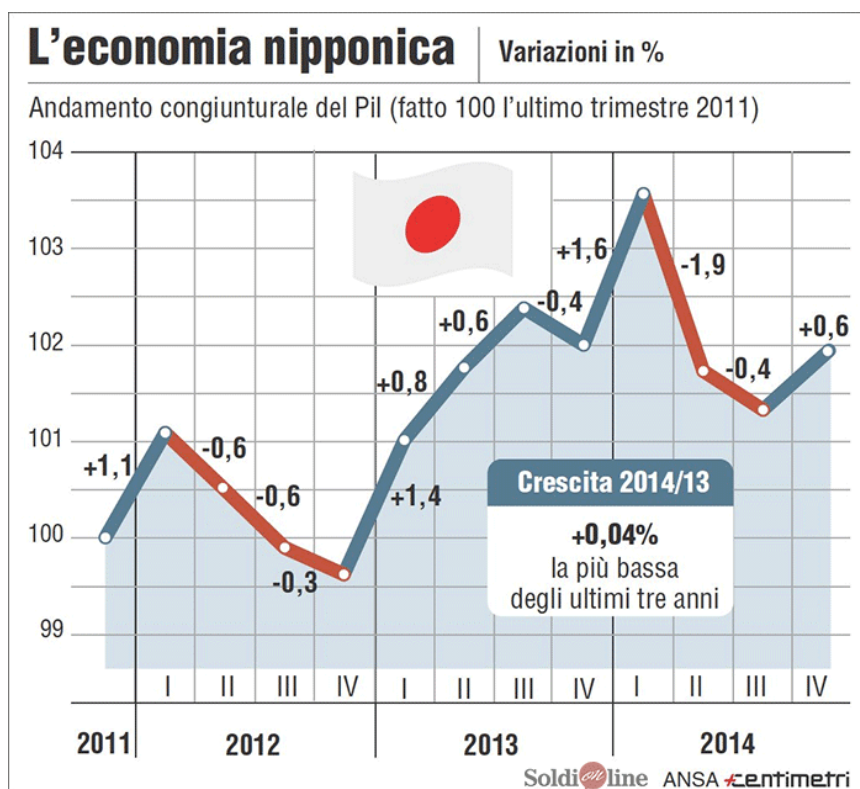
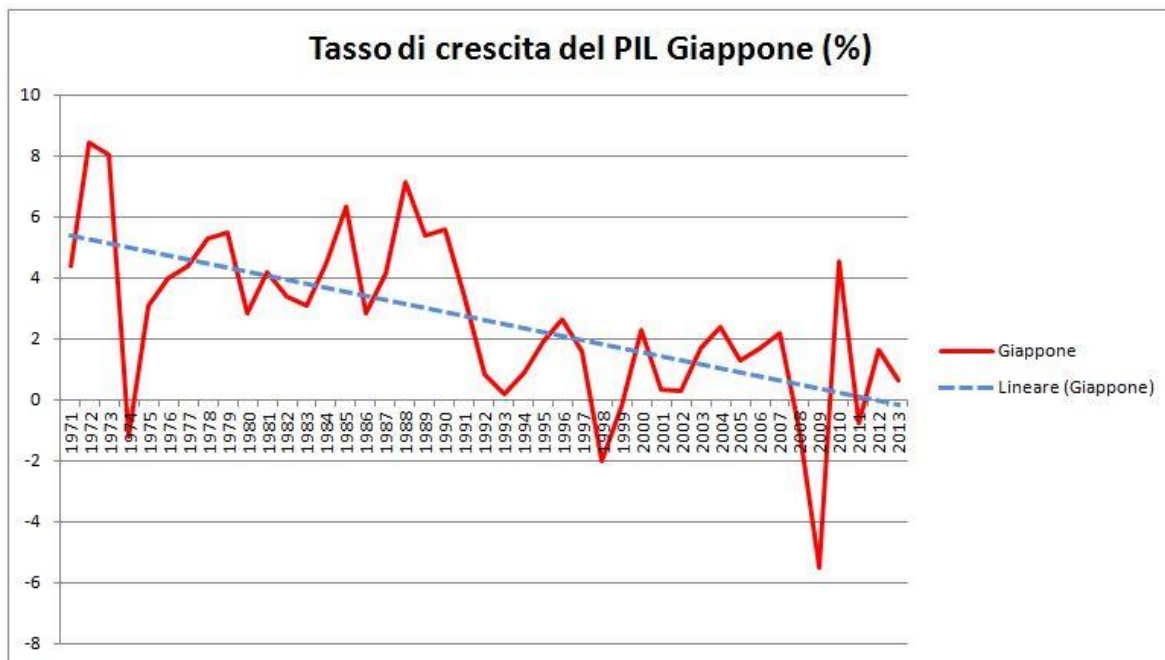
Il Giappone rappresenta, in termini di PIL, la terza potenza economica mondiale dietro gli Stati Uniti e la Cina. Nonostante il lungo periodo di stagnazione che il Paese vive dagli anni '90, la crisi internazionale innescata dalle vicende della Lehman Brothers ed i profondi danni morali e materiali provocati dal terremoto e dallo tsunami dell'11 marzo 2011, il sistema economico giapponese continua a rimanere tra i più solidi e sviluppati con un reddito pro-capite tra i più elevati a mondo. Attualmente circa il 17% del Pil mondiale ed il 65% di quello dell'area asiatica provengono dal Giappone.

La forza industriale e finanziaria del Giappone si traduce in un surplus nella bilancia dei pagamenti superiore a circa 150 miliardi di dollari nel 2015. Infine, è da notare come uno dei maggiori punti di forza del Giappone risieda nelle entrate derivanti dagli investimenti esteri, sia diretti sia di portafoglio, che valgono circa 1000 miliardi di dollari.

Sulla base dei dati di contabilità nazionale, nel secondo trimestre del 2016 l'economia giapponese è cresciuta dello 0,7% su base annua e dello 0,2% sul trimestre precedente. All'espansione dell'attività economica hanno contribuito, in particolare, gli investimenti privati nel settore immobiliare (+5%), gli investimenti pubblici (+2,6%) e i consumi privati, che rappresentano circa il 60% del PIL (+0,2%). Le esportazioni, che nel trimestre precedente erano salite dello 0,6%, hanno registrato un calo dell'1,5%, in ragione del progressivo apprezzamento dello yen e della temporanea interruzione della produzione presso alcuni stabilimenti di grandi esportatori come Sony e Toyota in seguito al terremoto del Kyushu dello scorso aprile. Gli investimenti delle aziende, del pari, hanno segnato una riduzione dello 0,1%, evidenziando le

difficoltà che la terza economia mondiale ha ad abbandonare il ciclo alternato di contrazione ed espansione che ha caratterizzato il Paese negli ultimi due decenni.

Il PIL continua ad essere altalenante e le prospettive di breve periodo non appaiono di grande ottimismo.



Sul fronte del debito, l'andamento altalenante del PIL ha indotto l'esecutivo a rinviare al 2019 l'introduzione del secondo aumento dell'aliquota sui consumi dall'8% al 10%, inizialmente previsto per ottobre 2015, onde non correre il rischio di inficiare irrimediabilmente gli sforzi legati alla ripresa dell'economia. Ciò, tuttavia, rischia di aggravare ulteriormente la situazione di forte criticità in cui versa il debito pubblico del Paese, che ha raggiunto il livello record di circa il 240% del PIL nell'anno 2015. Questo significa che il quasi il 25% delle entrate fiscali dello stato giapponese è assorbito dal suo elefantino debito pubblico, per il pagamento dei relativi interessi.

Standard & Poor's, dal canto suo, ha abbassato il rating del credito sovrano del Paese da AA- ad A+. Alla luce della incertezza del quadro macro-economico, cresce inoltre lo scetticismo sul piano quinquennale di consolidamento fiscale del governo, che ha come obiettivo il raggiungimento dell'avanzo primario del deficit entro il 2020, che presuppone una crescita del PIL nominale del 3% annuo. Lo stesso Ministero delle Finanze sembra palesare un certo scetticismo in merito alla realizzazione di un programma basato principalmente su un incremento delle entrate fiscali e, solo in misura minore, su una razionalizzazione della spesa pubblica.

Di grande impatto sono le conseguenze legate al terremoto del 2011 che peseranno ancora per anni. L'11 marzo del 2011, alle ore 14. 46, il Giappone è stato colpito da un violentissimo terremoto di magnitudo 9 sulla scala Richter. Ciò ha determinato un maremoto le cui onde hanno superato la velocità di 750 chilometri orari e, in alcuni casi, come nella città di Miyako, l'altezza di 40 metri. Nonostante il paese sia uno dei più soggetti a eventi sismici in tutto il mondo e sia dotato di tecnologie ingegneristiche in grado di resistere anche a terremoti di alta intensità, l'eccezionalità dell'evento del marzo 2011 ha comportato conseguenze disastrose sui territori colpiti. Il terremoto, il quinto più grande in assoluto per intensità del 20° e 21° secolo e il più grave della storia del Giappone, unitamente al conseguente tsunami, ha devastato intere aree urbane e provocato la morte di circa 15.000 persone, mentre i dispersi sono stati più di 10.000. A seguito di quella che lo stesso primo ministro giapponese Naoto Kan ha definito la più grande tragedia nazionale dalla fine della Seconda guerra mondiale, lo tsunami ha comportato anche una gravissima emergenza nucleare, dal momento che 14 reattori, 10 dei quali presso Fukushima, si sono spenti dopo il terremoto per azione delle barre di controllo, ma il loro processo di raffreddamento si è fermato dopo il maremoto provocando una serie di esplosioni e la fuga di materiale radioattivo nel territorio circostante. I danni provocati dal terremoto ammonterebbero, secondo la Banca mondiale, a più di 230 miliardi di dollari.

Questi dati, pur confermando l'importanza dell'economia giapponese nell'ambito di quella mondiale, lasciano evidente la situazione di incertezza che caratterizza l'attuale stato della economia ed irrisolti alcuni limiti del capitalismo nipponico.

Mentre gli Stati Uniti e la Germania hanno a propria disposizione un mercato quasi omogeneo di dimensioni continentali, al Giappone tutto questo manca. I processi di globalizzazione, accrescendo la concorrenza sui mercati internazionali, hanno aperto nuovi scenari. In questo quadro, avere un proprio mercato interno capace di facilitare uno sbocco alle proprie merci è di notevole importanza.

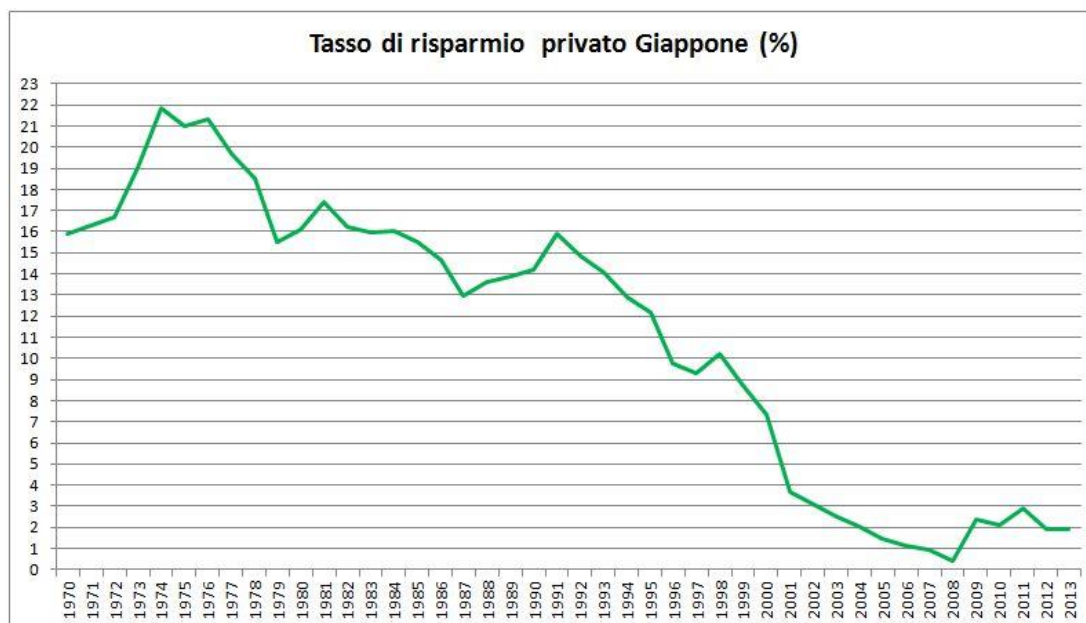
La mancanza di un sufficiente autonomo mercato regionale ha delle conseguenze anche sul piano monetario. Quando si analizzano i rapporti tra le monete più importanti del sistema internazionale si osserva che lo yen è scarsamente utilizzato sia negli scambi commerciali internazionali sia come moneta di riserva.

La crisi, unita alla bassa natalità strutturale del Giappone ed alle forti restrizioni verso l'immigrazione straniera, ostacola inoltre l'espansione della forza lavoro necessaria a un ulteriore sviluppo economico.

I cambiamenti nella struttura demografica del paese con il preoccupante invecchiamento della popolazione nipponica hanno creato una serie di questioni sociali, in particolare un calo della potenziale forza lavoro e l'aumento del costo delle prestazioni di sicurezza sociale, come il piano pensionistico pubblico ed assistenziale. Già nel 2005 il numero delle morti ha superato per la prima volta dal 1950 il numero delle nascite; nel 2011, la popolazione del Giappone è scesa ancora per il quinto anno consecutivo, di 204 000 persone. Su questi dati incidono i morti e dispersi lasciati dallo tsunami e l'alto numero di suicidi annuali, i quali rappresentano una delle maggiori piaghe del Paese.

Un numero crescente di giovani giapponesi preferisce peraltro non sposarsi o non avere una famiglia.

Inoltre la popolazione non è più propensa al risparmio così come lo era una volta. Ciò ha causato mancati rinnovi del debito pubblico il quale deve essere ripagato ai relativi risparmiatori che ne fanno richiesta.

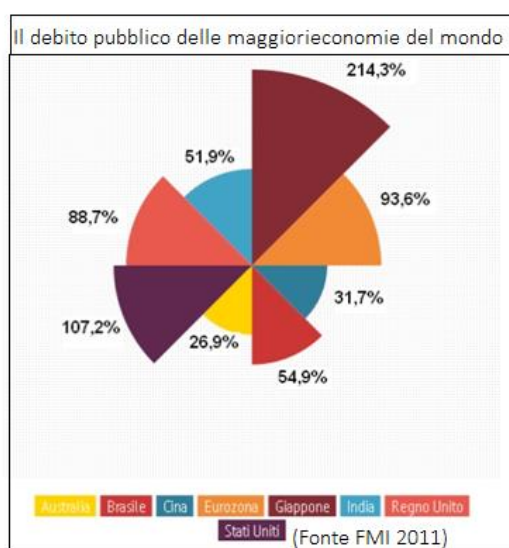


Un altro peso che grava sul futuro dell'economia giapponese è il livello del suo debito pubblico: esso è infatti il più alto al mondo, e oggi supera il 200% del Pil.

L'alto debito ha conseguenze negative sulle politiche fiscali, dal momento che una grossa fetta del bilancio statale deve essere diretta al pagamento del passivo accumulato, mentre la Banca centrale è impossibilitata ad attuare politiche monetarie espansive a causa del livello attuale dei tassi di interesse, già prossimi allo zero, caso unico al mondo, per scongiurare pericoli di deflazione.



Tale rapporto non ha eguali nel panorama delle nazioni industrializzate e costituisce un motivo di problematicità per l'intera economia mondiale.



I giovani, dal canto loro, appaiono insofferenti della scadente qualità della vita che caratterizza i grandi centri urbani giapponesi e degli elevatissimi ritmi di lavoro tipici delle imprese giapponesi.

Le strutture della forza lavoro stanno inoltre vivendo un momento di transizione, improntato a una maggiore diffusione degli impieghi part-time e della flessibilità.

7.5. Conclusioni

Anche le importazioni stanno costantemente aumentando, e a un tasso analogo a quello delle esportazioni, soprattutto a causa della competitività dei prodotti provenienti dalla Cina (il 22,3% sulle importazioni totali) e dagli altri paesi dell'area, e ciò complica lo stato della bilancia commerciale.

Le scelte politiche di fondo per il futuro della economia giapponese sono sintetizzate nell'intervento programmatico di Shinzo Abe del 6 gennaio 2014 passato alla cronaca come il "Programma delle tre frecce". Con quell'intervento il Premier annunciò «la sorpresa dei salari»: "L'anno 2013 ha visto l'economia giapponese voltare pagina dopo due decenni di stagnazione. E il futuro diventerà ancora più luminoso con l'arrivo di quella che abbiamo chiamato la sorpresa dei salari". C'è nel paese un intenso dibattito tra il governo giapponese, le imprese e i leader sindacali, volto a rimettere in moto un circolo virtuoso nel quale salari più alti possano portare ad una crescita più robusta. I salariati giapponesi hanno perso 34,3 trilioni di Yen nel corso dell'ultimo decennio e mezzo, più del PIL annuale della Danimarca, della Malesia o di Singapore. Il convincimento è che quando questa tendenza sarà invertita l'economia del Giappone potrà riprendere un percorso di crescita di lungo termine. Le altre due frecce sono una più audace e flessibile politica monetaria e fiscale accompagnate da trasparenza e vigilanza ed un insieme di politiche volte a promuovere gli investimenti privati e la crescita della produttività in modo da sostenere una ripresa del Giappone a lungo termine.

Capitolo 8: Le strategie di crescita

8.1. Le teorie di crescita e mappe istituzionali: Washington Consensus

Il reddito per – capita nei paesi in via di sviluppo è cresciuto a una percentuale del 2,3 per anno durante le quattro decadi dal 1960 al 2000¹². Questo è un esempio di crescita straordinaria: tale aumento, che corrisponde al raddoppiamento delle entrate ogni 30 anni, permise ad ogni generazione di vivere sotto standard di vita il doppio più alti rispetto alle generazioni precedenti.

È interessante analizzare che il PIL per capita crebbe a un massimo del 1,3% per anno durante il periodo di supremazia del Regno Unito nella metà del 19th secolo (1820- 1870) e che gli Stati Uniti crebbe solo del 1,8% durante la metà del secolo prima della Prima Guerra Mondiale quando surclassò la Gran Bretagna come leader economico mondiale. Inoltre, con qualche eccezione, la crescita economia nelle ultime decadi è stata accompagnata da un significativo sviluppo di alcuni indicatori sociali come alfabetismo, mortalità infantile, aspettative di vita.

Comunque, da quando i paesi più ricchi crebbero a un range del 2,7% durante il periodo 1960- 2000, pochi paesi in via di sviluppo riuscirono a ridurre il gap tra gli stessi e i paesi avanzati.

L'esempio più lampante fu quello della sud-est asiatico. Escludendo la Cina che visse una crescita del PIL per- capita del 4,4% durante il 1960- 2000 e la crisi finanziaria asiatica degli anni 1997- 1998; paesi come la Corea del Sud, Tailandia e Malesia raggiunsero livelli di produttività che si avvicinarono significativamente ai paesi avanzati.

Altrove, il pattern della performance economica variò grandemente nei diversi periodi.

Con “*strategie di crescita*”, s’intendono le politiche economiche e disposizioni che puntano al raggiungimento della convergenza economica agli standard di vita che prevalgono nei paesi sviluppati. In generale le politiche per lo sviluppo della crescita tendono ad essere “*context specific*” e quindi non possono essere fatte molte generalizzazioni.

¹² Queste cifre riferite ai tassi di crescita esponenziali del GDP per- capita per i paesi a basso e a medio reddito. I dati provengono dalla Banca centrale.

8.1.1. Pattern delle politiche di crescita

Lo sviluppo di politiche economiche ha sempre seguito un pattern; durante il 1950 e il 1960, il *big push model* e l'*import- substitution* erano i punti di forza delle riforme economiche. Queste idee persero però terreno durante il 1970 a causa dell'ascesa di modelli *market – oriented* che enfatizzano il ruolo del sistema dei prezzi e dell'*outward – orientation*. Verso la fine del 1980, un'interessante convergenza di vedute ha sviluppato un set di principi di politica economica che John Williamson (1990) nominò "Washington Consensus". Questi principi costituiscono il centro delle politiche di crescita economica odierne, benché siano state ampliate e migliorate nel corso degli anni.

Washington Consensus originale

1. Disciplina fiscale
2. Riorganizzazione delle spese pubbliche
3. Riforma della tassazione
4. Liberalizzazione del tasso d'interesse
5. Tassi di cambio competitivi e determinati dal mercato;
6. Liberalizzazione del commercio
7. Apertura degli investimenti provenienti all'estero
8. Privatizzazione
9. Deregolamentazione
10. Tutela del diritto di proprietà privata

Verso la fine del 1990, tale lista fu estesa con una serie di riforme di "seconda generazione" che avevano natura istituzionale e focalizzata su una serie di problemi di governante. La percezione del bisogno di riforme di seconda generazione è emersa da fonti diverse. Gli argomenti del Washington Consensus furono ampliati in:

11. Corporate governance
12. Anti- corruzione
13. Mercati del lavoro flessibili
14. Aderenza alle discipline del WTO
15. Aderenza ai codici e standard finanziari
16. Prudente apertura dei conti capitali
17. Regimi di tassi di cambio non intermediati
18. Indipendenza delle banche centrali/ focalizzazione sulla stabilizzazione dell'inflazione
19. Reti per la sicurezza
20. Riduzione della povertà

Primo, vi era la consapevolezza crescente che le politiche market- oriented potessero essere inadeguate senza una più seria trasformazione istituzionale, in settori che vanno dalla burocrazia al mercato del lavoro. Per esempio, la liberalizzazione commerciale può non riallocare le risorse economiche in modo appropriato se il mercato del lavoro è rigido o insufficientemente flessibile. Secondo, vi era la preoccupazione che la liberalizzazione commerciale potesse portare a delle crisi o un'eccessiva volatilità nell'assenza di un frame work macroeconomico delineato e di regolazioni prudenziali sviluppate.

8.1.2. I principi economici e la loro implementazione degli accordi istituzionali

Benché le politiche indicate nel Washington Consensus funzionino, esse non sono gli unici strumenti che sono capaci di portare a risultati ottimali. Infatti, i vincoli politici e amministrativi che sono richiesti da tale agenda sono così ambiziosi che non tutti i soggetti economici sono disposti ad accettarli.

Per esempio, la Cina adottò un approccio molto differente – la natura delle politiche adottate era sperimentale e si basava su una serie d'innovazioni istituzionali che si separarono significativamente dalla normativa occidentale- che portò agli stessi risultati, in alcune materie anche migliori, di quelle occidentali.

In generale non si può semplicemente assumere che le istituzioni prendono forma a causa delle attività che svolgono; il contributo di alcuni economisti quali Aoki ricorda che un buon collegamento fra forma e funzione potrebbe essere un'inattesa conseguenza di forze storiche. Infatti, il panorama politico preesistente offre sia limiti che opportunità che potrebbero richiedere scorciatoie creative e esperimenti coraggiosi che spiegherebbero le possibili differenze nelle politiche economiche caratterizzati da diversi costi e benefici.

Il punto è che anche la più semplice raccomandazione politica deve essere subordinata a giudizi economici e politici caratteristici del contesto di riferimento¹³

Questi giudizi politici talvolta sono impliciti benché talvolta renderli espliciti può comportare qualche vantaggio: può avvertire riguardo i possibili pericoli che possono essere presenti, e stimola la creazione di alternative.

¹³ Studi empirici recenti hanno iniziato ad interessarsi effetti non lineari della liberalizzazione del commercio. In uno studio della liberalizzazione indiana, Aghion (2003) riscontrò che la liberalizzazione commerciale sembra aver generato effetti differenti nelle diverse imprese indiane prevalentemente dipendenti sulle capacità delle imprese e sulla regolamentazione del mercato del lavoro. Le imprese che erano le più efficienti tecnologicamente e gli stati caratterizzati da una maggiore flessibilità rispondevano positivamente alle riforme mentre le altre no.

Nella maggior parte dei casi gli shocks (politici o di altra natura) che hanno portato a episodi di crescita sono apparentemente molto miti; questa è una buona notizia, perché suggerisce che i paesi non devono essere soggetti a riforme istituzionali molto invadenti per crescere. Istigare la crescita è molto più semplice in pratica che in teoria: quando un paese è molto al di sotto del suo potenziale livello di reddito, anche una moderata attività nella giusta direzione può produrre un buon risultato. Niente potrebbe essere più incoraggiante di ciò per i policy makers che sono talvolta sopraffatti e paralizzati dal bisogno apparente di costituire policy inutilmente complesse.

Nessun paese ha vissuto una rapida crescita senza un'aderenza anche minimale ai principi fondamentali del Washington Consensus - diritti di proprietà, incentivi market-oriented, solvency fiscale. In generale però, questi principi sono spesso stati implementati via accordi non convenzionali di cui l'aspetto più scoraggiante è che tendono a variare di nazione in nazione. Un caso molto particolare è quello della riforma cinese a due parti. Detto ciò, non dovrebbe sembrare strano che le riforme che hanno più successo sono quelle di cui i principi fondamentali si basano sulle capacità, vincoli e opportunità. Poiché le circostanze locali cambiano considerevolmente, si desume che tutte le strategie di crescita richiedono conoscenza delle attività locali. Benché, come detto in precedenza, possa non sussistere il bisogno di un gran numero di riforme per stimolare la crescita, può essere difficile identificare in quali campi ci sia bisogno di vincoli e opportunità. Un certo ammontare di sperimentazioni su quali policy adottare in modo da scoprire quali di queste funzionerà.

8.2. Strategia di crescita a due piani

Le accelerazioni di crescita sono possibili grazie a pochi cambiamenti, riforme istituzionali più complesse e profonde possono aver bisogno di più tempo per implementarsi e maturare. Allo stesso momento, tali riforme istituzionali possono essere molto più facili da sviluppare in un ambiente di crescita piuttosto che in uno di stagnazione. Queste considerazioni suggeriscono che strategie di crescita di successo si basano su sforzi su due fronti: una strategia di breve termine che mira a stimolare l'economia e una strategia di lungo periodo che mira a sostenere la crescita.

8.2.1. Una strategia d'investimento per promuovere la crescita

Dal punto di vista della crescita, nel breve periodo bisogna chiedersi: come si possono rendere i manager interessati a investire nell'economia interna? Ci sono due scuole di pensiero.

Il primo approccio enfatizza il ruolo governo; la rimozione da parte dello stesso di vari impedimenti come, per esempio, fallimenti istituzionali, incertezza politica e impedimenti che reprimono l'imprenditorialità ci si aspetta che induca nuovi investimenti e iniziative.

Il secondo approccio, invece, propone un governo con un ruolo proattivo: esso deve incentivare gli investimenti e l'imprenditorialità attraverso incentivi. Da questo punto di vista, la crescita economica non è nel naturale ordine delle cose e stabilire un terreno di gioco equo e stabile può non essere abbastanza per incentivare dinamismo produttivo.

Questi due approcci differiscono nell'importanza che danno nel combattere le irrimovibili imperfezioni del mercato e nel loro ottimismo riguardo l'abilità del governo di designare e implementare gli interventi di politica economica.

8.2.1.1. I fallimenti governativi

Un esempio eclatante di questo primo approccio è fornito dalla strategia di sviluppo articolata da Stern (2001). In questa rievocazione del lavoro di Hirschman "*The Strategy Of Economic Development*", Stern evidenzia un approccio che si basa su due pilastri: (i) costruire un appropriato "clima d'investimento"; (ii) dare potere alle persone a basso reddito. Il primo punto è di vitale importanza; Stern definisce "clima d'investimento" piuttosto largamente, come "le politiche istituzionali e l'ambiente di riferimento, siano presenti che futuri, che influenzano i ritorni e i rischi associati all'investimento". Allo stesso tempo, Stern riconosce il bisogno delle priorità e la probabilità che queste siano sviluppate in un contesto specifico.

In termini di politica economica, le idee di Stern chiarificano le caratteristiche salienti del clima d'investimento sono imperfezioni imposte dal governo: instabilità macroeconomica, imposte governative alte che distorcono il funzionamento del mercato del lavoro, ecc. La strategia che Stern raccomanda è di usare sondaggi per le imprese e altre tecniche per scoprire quali di questi problemi sono più aggressivi, e successivamente di focalizzarsi sulle riforme da attuare per risolverli.

8.2.1.2. Fallimenti del mercato

Questo secondo approccio si focalizza non sui vincoli imposti dal Governo, ma sulle imperfezioni del mercato caratteristiche degli ambienti a basso-reddito che limitano qualsiasi attività d'investimento in modi poco convenzionali. Da questo punto di vista, le economie possono rimanere bloccate in una situazione di crescita limitata, dovuto principalmente alla natura delle tecnologie e dei mercati, anche

quando politiche governative non penalizzano l'iniziativa economica. Vi sono molte versioni di questo approccio, quali:

tavola 3: Tassonomia per le barriere naturali all'industrializzazione

A. Learning externalities

1. Learning-by-doing (e.g. Matsuyama, 1992)
2. Human capital externalities (e.g. Azariadis e Drazen, 1990)
3. Learning about cost (e.g. Hausmann and Rodrik, 2002)

B. Coordination failures (market-size externalities induced by IRS¹⁴)

9. Wage premium in manufacturing (e.g. Murphy, Shleifer, e Vishny, 1989)
10. Infrastructure (e.g. Murphy, Shleifer, e Vishny, 1989)
11. Specialized intermediate inputs (e.g. Rodrik 1994,1995)
12. Spillovers associated with wealth distribution (e.g. Hoff e Stiglitz, 2001)

Come Acemoglu, Aghion e Zilibotti (2002) affermavano, per incentivare la crescita economica sussistono due tipi d'apprendimento: (a) adozione delle tecnologie esistenti; e (b) innovazione per creare nuove tecnologie. All'inizio del processo di sviluppo, il tipo di apprendimento principale è quello di primo tipo benché possa avere delle ripercussioni: (i) Può sussistere una soglia di capitale umano oltre il quale il rendimento privato per l'acquisizione di capacità dall'estero diventa fortemente positivo (Azariadis e Drazen 1990). (ii) Vi possono essere imperfezioni delle economie d'apprendimento nel mercato del credito (come in Matsuyama, 1992). (iii) Un particolare tipo d'apprendimento è quello relativo alla struttura di costo del proprio paese, la quale viene trasmessa dagli *incumbent* all'interno del mercato ai nuovi entranti (Hausmann e Rodrik, 2002).

In tutti questi casi, il tipo d'apprendimento rilevante è inferiore a quello necessario, con la conseguenza che l'economia non è capace di diversificare in attività non tradizionali e più avanzate. Per ridurre questo tipo di esternalità, sono implementate degli interventi di politica correttiva. Per quanto riguarda le esternalità standard, the *first-best* consiste in sussidi correttivi mirati ai fallimenti più importanti. Invece si fa ricorso a interventi di *second-best* in caso di vincoli amministrativi e d'informazione e nel caso di entrate.

Hausmann e Rodrik (2002) suggeriscono una strategia ideale per cercare di affrontare le barriere d'apprendimento all'industrializzazione. In questo modello, i costi di produzione di attività non tradizionali sono incerte, e si rivelano solo dopo un primo investimento dall'*incumbent*. Una volta che

¹⁴ IRS= Internal Revenue Service; è l'agenzia governativa americana responsabile per la raccolta delle tasse e l'applicazione della legge

l'investimento iniziale è attuato, il costo d'informazione diventa conoscenza pubblica. Gli imprenditori che attuano l'investimento per primi incorrono in costi privati, ma forniscono benefici sociali che possono eccedere i profitti privati delle attività precedenti. In questo caso la politica di first- best può risentire del problema di *moral hazard*; i soggetti sovvenzionati hanno poco vantaggio a intraprendere attività di analisi del costo. Un approccio di second – best invece prende la forma d'incentivi in concomitanza ai risultati raggiunti. Hausmann e Rodrik valutano le politiche est asiatiche da questa prospettiva: le politiche implementate in questi paesi erano superiori in quanto combinavano una politica di incentivazione con la disciplina.

Il secondo ordine d'idee mostrato nella tabella 3 è relativa all'esistenza di fallimenti di mercato coordinati dovute ad economie di scala. La teoria big – push dello sviluppo, articolata da Rosenstein – Rodan (1943) e formalizzata da Murphy, Shleifer e Vishny (1989), si basa sull'idea che spostarsi da un livello d'equilibrio a basso reddito richiede investimenti simultanei e coordinati in un numero diverso di aree di riferimento. Il livello generale dei profitti di m attività di un settore moderno è pari a: $\pi^m(n)$ con $d\pi^m(n)/dn > 0$, con n pari alla proporzione dell'economia già impegnata in queste nuove attività. I profitti di attività tradizionali vengono denominate in π^t . Si desume allora che tali attività moderne non saranno profittevoli per un imprenditore entrante se non vi sono altri soggetti, mentre diventa incredibilmente profittevole se vi sono abbastanza soggetti all'interno del mercato (in c.d. investimenti *crowding in*), tale che:

$$\pi^m(0) < \pi^t \quad \text{e} \quad \pi^m(1) > \pi^t$$

Sia $n=0$ e $n=1$ sono possibili equilibri, ma l'industrializzazione non potrà mai partire con $n=0$. Murphy, Shleifer, e Vishny (1989) sviluppano dei modelli nei quali la complementarità emerge da un eccesso di prodotti finiti confezionati sotto economie di scala o attraverso investimenti in infrastrutture ingombranti. Rodriguez – Clare (1996), Rodrik (1996) e Trindade (2003) presentano modelli nei quali l'effetto opera attraverso relazioni verticali fra imprese e input specializzati. Hoff e Stiglitz (2001) discutono una larga classe di modelli caratterizzati dalla coordinazione delle caratteristiche del fallimento.

Perciò entrambi i tipi di modelli elencati nella Tabella 3 suggeriscono che la propagazione di attività moderne e non tradizionali non è un processo naturale e che può richiedere incentivi. Ma da dove iniziare con l'implementazione delle politiche economiche? Talvolta si pensa che il primo passo sia la rimozione di ostacoli imposti dal Governo all'iniziativa economica prima di preoccuparsi se gli investimenti “*crowding in*” portino a risultati. Ma questa può non essere una strategia vincente; quando, per esempio, l'inflazione è troppo elevata oppure il quadro normativo di riferimento è

talmente ingombrante da soffocare qualsiasi iniziativa economica, eliminare le distorsioni governative potrebbe essere una strategia di dubbia utilità. Al di là di ciò, è difficile dire quale sia l'attività che può portare al cambiamento. Hausmann, Rodrik e Velasco (2004) sottolineano un framework per lo sviluppo di "diagnosi di crescita" con lo scopo di individuare riforme necessarie.

In conclusione, il range di strategie attuabili che hanno funzionato in passato sono piuttosto diverse. Per esempio, l'approccio tradizionale import – substituting ha funzionato in un gran numero di paesi in via di sviluppo (per esempio Brasile, Messico, Turchia). Così come l'outward orientation asiatico che combinava un interventismo governativo pesante con particolare attenzione sull'esportazioni (Corea del Sud, Taiwan), la strategia a due piani cinese o mauriziano e il gradualismo indiano. Hong Kong, invece, rappresenta probabilmente il solo caso di crescita che ha preso piede senza che la presenza di una politica attiva di sviluppo dell'iniziativa economica. In vista di questa diversità, qualsiasi policy che spiga alla crescita deve essere analizzata con un grande livello di generalità.

8.2. La creazione di una strategia per sostenere la crescita

Nel lungo periodo, la cosa principale che assicura la convergenza con gli standard di vita dei paesi sviluppati è l'acquisizione di istituzioni di alta qualità. Le strategie che puntano alla crescita descritte precedentemente devono essere complementari con un processo cumulato di costituzione di istituzioni che assicurano che la crescita non sia vana e che l'economia rimanga resistente agli shock. Le ricerche empiriche sulle istituzioni nazionali si sono generalmente focalizzate sulla protezione dei diritti di proprietà e nella regolamentazione. Benché si dovessero prendere in considerazione istituzioni a più ampio spettro che inducano comportamenti socialmente desiderabili negli agenti economici. Queste istituzioni possono essere sia informali (come codici morali), sia formali (nome formalizzate da parte terza). La tavola 4 elenca una tassonomia di istituzioni per sostenere la crescita, che associa ogni tipo di istituzioni con un particolare bisogno.

Tavola 4: una tassonomia di istituzioni che sostengono il mercato

- Istituzioni che costituiscono il mercato
 - Diritti di proprietà
 - Rinforzo contrattuale
- Istituzioni regolatrici del mercato
 - Corpi regolatori
 - Altri meccanismi per la correzione dei fallimenti del mercato
- Istituzioni stabilizzanti del mercato

- Istituzioni fiscali e monetarie
- Istituzioni prudenziali di regolazione e supervisione
- Istituzioni legittimanti il mercato
 - Democrazia
 - Protezione e assicurazione sociale

Ogni economia avanzata ha scoperto che il mercato necessita regolazioni estensive per cercare di minimizzare l'abuso del potere di mercato, internalizzare le esternalità, trattare le asimmetrie informative, stabilire standard di prodotto e di sicurezza, ecc.

Per fare ciò, e molto altro, le istituzioni governative devono trovare il giusto equilibrio tra disordine e dittatorialità. Le scelte istituzionali attuate devono far fronte a queste sfide e implementare le strategie che massimizzano il benessere della popolazione: decidere di rinunciare a parte dei guadagni propri della libertà economica per supportare una buona stabilità interna. Il sistema finanziario deve tenere in considerazione tutti gli interessi cercando di minimizzare i rischi e, al contempo, di assicurare abbastanza competizione da permettere la presenza di efficienza allocativa e innovazione.

Considerazioni finali

Non c'è dubbio che il mercato internazionale ha portato all'ascesa di paesi che poco tempo fa erano considerati irrilevanti nel panorama mondiale. Il miracolo delle tigri è stato, oltre ogni dire, senza precedenti: la crescita smisurata e velocissima di questi paesi ha fatto sorgere grandi dubbi ai policy maker occidentali soprattutto in considerazione dell'alta fiducia che "noi" diamo "laissez-faire". Questo punto è ancora, e lo sarà per molto tempo, oggetto di molte dispute; autori come Chang affermerebbero che il miracolo asiatico sia stato frutto di politiche protezionistiche più o meno esasperate, mentre autori come Krugman sarebbero più d'accordo nell'affermare che, sebbene siano state implementate strategie di stampo protezionista, i paesi di recente industrializzazione hanno ricevuto un premio per la loro straordinaria mobilitazione di risorse, la qualcosa non è niente di più di quanto la teoria economica più noiosamente tradizionale indurrebbe ad aspettarsi.

Autori quali James Fallows hanno sostenuto che le nazioni di quella regione hanno sviluppato un comune "sistema asiatico", le cui lezioni noi ignoreremmo a nostro rischio e pericolo. Le istituzioni estremamente diverse e le politiche dei vari paesi asiatici di recente industrializzazione, in realtà non possono essere definite un sistema comune, anche mettendo da parte il caso del Giappone. Nella realtà dei fatti, però, le politiche messe in atto dai paesi asiatici, benché di stampo originale, hanno ripreso alcuni punti del Washington Consensus. La loro implementazione, però, è stata attuata in concomitanza del contesto sociale e politico di riferimento, completamente opposto a quello occidentale per il quale erano stati creati. Alle tigri va il merito di aver profondamente compreso il panorama che avevano di fronte e di aver saggiamente applicato, non senza qualche errore, le politiche adatte per la loro personale crescita; per tale ragione, l'esperienza dei vari paesi è diversa ed è difficile trovare punti che la accomunano.

Non c'è dubbio però, che i paesi asiatici abbiano goduto di qualche "vantaggio", legati principalmente al fatto di essere stati "gli ultimi arrivati" nel panorama internazionale e di aver goduto, almeno nella prima parte della loro storia, di tecnologie ed innovazioni già precedentemente implementate dai paesi occidentali. Comunque, se c'è un segreto nella crescita asiatica, esso consiste soltanto nella gratificazione differita, nella volontà di sacrificare la soddisfazione del momento per guadagni futuri: questa è la differenza fondamentale fra i paesi asiatici e occidentali, la prosperità economica e la crescita del benessere sociale non sono considerate come "dovute" in risposta di una strategia economica attuata e non rispettata. La crescita economica deve andare oltre la semplice discussione didattica di teorie economiche; essa deve essere figlia di sforzi reali e sinceri. Non sappiamo quale sarà il futuro di questi paesi; in generale, gli studiosi reputano che sia probabile che la crescita nell'Asia Orientale continuerà a superare quella dell'Occidente per il prossimo decennio ed anche oltre, benché non avverrà al ritmo degli anni recenti. Questo anche a causa della loro grande innovazione produttiva, ora i paesi dell'Asia Orientale non si occupano più di "copiare" i prodotti occidentali, ma hanno evoluto la loro produzione tale da diventare anche leader di settori ben

specifici. L'Asia chiama, l'America risponde con fin troppo entusiasmo, trasferendo in Cina e in India le fabbriche o i call center. E l'Europa? L'Europa purtroppo sta a guardare.¹⁵

¹⁵ Cfr. *Miracolo asiatico*, Panorama, 2008

Bibliografia

- P.R. Krugman, M. Obstfeld, Princeton University e University of California, Berkeley 2009. International economics, Theory and Policy. Version 8. Pearson, Addison Wesley;
- J. Page, January 1994. The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy. National Bureau of Economic Research (NBER) Macroeconomics Annual 1994, Volume 9;
- H.J. Chang 2014. Cattivi Samaritani, il mito del libero mercato e l'economia mondiale. Ube Paperback;
- E. De Simone 2006. Storia economica, dalla rivoluzione industriale alla rivoluzione informatica. Quinta edizione, FrancoAngeli;
- D. Rodrik, Harvard University. Growth Strategies. J. F. Kennedy School of Government 79 Kennedy Street, Cambridge August 2004;
- L. J. Lau and J. S. Park Stanford University and the State University of New York at Buffalo. The Sources of East Asian Economic Growth Revisited. Conference on International on Development Economics and Development Economics in honor Henry J. Wan, Cornell University. Ithaca, 2003;
- H. J. Bruton. A Reconsideration of Import Substitution. Journal of Economic Literature, Vol. 36 No. 2, June 1998. American Economic Association;
- G. Bertoli. Globalizzazione Dei Mercati E Sviluppo Dell'economia Cinese. Contributo predisposto per la rivista "ImpresaProgetto" pubblicata da Dipartimento di Tecnica ed Economia delle Aziende dell'Università degli Studi di Genova;
- Krugman, P. and A.J. Venables (1995). "Globalisation and the Inequality of Nations", Quarterly Journal of Economics, 110: 857-880.
- U. Beck *Che cos'è la globalizzazione: rischi e prospettive della società planetaria*, Carocci, Roma 1999
- G. Lafay *Capire la globalizzazione*, Il Mulino (1998)
- A. Majocchi *Economia e strategia dei processi d'internazionalizzazione delle imprese*, Giuffrè Editore (1997)
- A. Piccaluga *Mercato e competizione globale*, Guerini e Associati (1998)
- E.O. REISCHAUER, *Storia del Giappone dalle origini ai giorni nostri*, Bompiani, Milano 1998,
- R. Caroli, F. Gatti, *Storia del Giappone*, Bari, Laterza, 2006
- E. Di Nolfo, *Dagli Imperi Militari agli Imperi tecnologici*, Bari, Laterza, 2009
- Fondo Monetario Internazionale, statistiche 2012
- A. Goldstein (2013), *Il miracolo coreano*, Il Mulino, Bologna

Ministero dello Sviluppo Economico – *Dossier Corea del Sud – L’impresa versa i mercati internazionali* – 2013

World Bank, *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Washington, 1993.

G. S. Frankel. *CRISI ASIATICA: CRISI DELLA GLOBALIZZAZIONE?* - rassegna n. 6 - dicembre 1998.

D.N. Weil. *Economic Growth*. International Edition, third edition. Pearson, 2013.

H. Carré (deputy Director General, ECFIN), E. Moaveri-Milanesi (Director General, BEPA) and M. Leigh (Director General, ELARG). *“Economic Evaluation of the Internal Market”*, European Commission 1997.

F. Fossati. *Mercato e democrazia in America Latina*. F. Angeli Editore 1997.