

*Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Scienza delle Finanze*

TESI DI LAUREA

**GLI EFFETTI DELLA GLOBALIZZAZIONE SULLA DISUGUAGLIANZA
IN ITALIA E NEL CONTESTO EUROPEO**

**RELATRICE:
PROF.SSA ROBERTA DE SANTIS**

**CANDIDATO:
FILIPPO ANGELUCCI
MATRICOLA 209761**

ANNO ACCADEMICO 2018/2019

A mio padre e a nonna Marisa.

Indice

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1 – La globalizzazione e la disuguaglianza: definizione e misurazione	6
1.1 La globalizzazione: definizione e misurazione	6
1.2 La disuguaglianza: definizione e misurazione	13
1.3 Globalizzazione e protezionismo: alcune riflessioni ed evidenze storiche	20
CAPITOLO 2 – La globalizzazione e la disuguaglianza in Italia e nel contesto europeo	30
2.1 Evoluzione dell'integrazione economica dell'Italia: principali tendenze degli ultimi venti anni e confronto con i partner europei	30
2.2 Evoluzione della disuguaglianza dei redditi in Italia: principali tendenze degli ultimi venti anni e confronto con i partner europei	37
CAPITOLO 3 – Le politiche economiche per contrastare gli effetti negativi della globalizzazione: maggiore o minore integrazione?	43
3.1 La globalizzazione oggi: chi vince?	43
3.2 La globalizzazione oggi: le vere regole del gioco.	46
3.3 Il modello che spiega i vantaggi della globalizzazione.	54
3.4 Globalizzazione e implicazioni di politica industriale dei governi.	60
3.5 Possibili politiche economiche per l'Italia	64
CONCLUSIONI	70
BIBLIOGRAFIA	73

INTRODUZIONE

Negli ultimi decenni il tema della globalizzazione è diventato sempre più importante e attuale. Siamo consapevoli dell'importanza e della portata epocale di un tale fenomeno, che investe e influenza quasi tutti gli aspetti della nostra vita, ne sentiamo la presenza, pur non riuscendo spesso a coglierne totalmente le dinamiche. E ancor meno consapevoli siamo degli effetti che produce, e di come realmente la globalizzazione possa influenzare, e di fatto influenzare, i salari dei lavoratori, i profitti delle imprese, il nostro potere d'acquisto. Alla globalizzazione vengono attribuite le colpe di tutti i mali, anche di quelli che hanno cause interne nei singoli Paesi.

Come emerge dall'elaborato, la globalizzazione e l'integrazione dell'economia mondiale rappresentano un fenomeno complesso, che produce effetti articolati e a volte poco chiari, e che dunque non si presta a un giudizio univoco. E si vedrà che l'unico modo per gestire questo fenomeno non è contrastarne gli effetti con politiche insostenibili nel medio-lungo periodo, ma nemmeno piegarsi passivamente ai suoi effetti.

Uno degli obiettivi principali della tesi è quello di comprendere se e in che misura la globalizzazione sia responsabile dell'aumento delle disuguaglianze nel mondo occidentale.

Altro interrogativo fondamentale che ha ispirato il lavoro è stato quello di capire in che modo i vari paesi (in particolare quelli sviluppati e soprattutto l'Italia) possano mitigare o eludere gli aspetti negativi prodotti dall'integrazione economica mondiale che pesano sulle rispettive economie, oltre che sulle proprie industrie, e quali siano viceversa le politiche più adatte per trarne i maggiori vantaggi e benefici in termini di crescita e benessere.

La tesi è organizzata come segue:

Il Capitolo I si apre focalizzando le principali problematiche che i paesi devono affrontare nel contesto economico contemporaneo, definisce il concetto di globalizzazione economica e propone una metodologia per la sua misurazione. Successivamente, dopo aver definito il concetto di disuguaglianza ed averne illustrato l'evoluzione recente, dimostra come i guadagni della globalizzazione non siano stati distribuiti in modo uniforme.

Il Capitolo II analizza il posizionamento dell'Italia all'interno delle dinamiche che caratterizzano il commercio mondiale, analizzando il livello d'integrazione e le modalità con

cui il nostro Paese partecipa alla catena globale del valore, evidenziandone punti di forza e di debolezza a confronto con quelli dei principali concorrenti europei. La seconda parte del Capitolo è dedicata all'evoluzione negli ultimi vent'anni della disuguaglianza dei redditi in Italia, tenendo particolarmente conto delle differenze di performance fra i vari decili di reddito.

Il Capitolo III, utilizzando il modello di competizione industriale tra Stati, sviluppato dagli economisti R.Gomory e W.Baumol, che utilizza una logica strategica ricalcante la Teoria dei Giochi, chiarisce il ruolo fondamentale dell'innovazione nell'ottenimento della leadership tecnologica e del vantaggio competitivo sugli altri paesi. Il Capitolo fornisce infine un'analisi delle politiche commerciali e industriali che i vari stati, e in particolare l'Italia, possono adottare per gestire al meglio le dinamiche competitive globali, e una disamina di alcune politiche sociali rivolte all'attenuazione degli effetti negativi della globalizzazione, soprattutto in termini di disparità dei redditi.

Infine seguono le conclusioni.

CAPITOLO 1

LA GLOBALIZZAIONE E LA DISUGUAGLIANZA: DEFINIZIONE E MISURAZIONE

1.1 La globalizzazione: definizione e misurazione

Di globalizzazione si parla soprattutto in termini economici, ma il fenomeno va ben oltre la pura economia. Infatti, secondo una delle definizioni più diffuse, la globalizzazione è *“la diffusione su scala mondiale, grazie ai nuovi mezzi di comunicazione, di tendenze, idee e problematiche”*. Una definizione così generica finisce inesorabilmente per interessare anche l'aspetto economico, ma su quest'ultimo esistono ancora molti, troppi equivoci.

Il termine "globalizzazione" in campo economico ha iniziato a essere usato a partire dagli anni '90, cioè all'indomani della caduta del muro di Berlino. In quegli anni il fenomeno della globalizzazione veniva considerato come una grande opportunità commerciale, soprattutto per le aziende dei paesi più evoluti. Ma pian piano ha rivelato la sua complessità e sono emersi anche i suoi aspetti negativi e controversi. In realtà l'inizio della globalizzazione contemporanea (*“reglobalization”*) può essere fatto risalire all'apertura della Cina alle merci americane dopo la scomparsa di Mao. Nel gigante asiatico, infatti, a partire dal 1978 partì un vasto programma di riforma e superamento dell'economia socialista, che gradualmente liberalizzò l'economia domestica ed incoraggiò gli scambi commerciali internazionali.

Tuttavia la prima fase del fenomeno della globalizzazione risale a molti secoli prima e coincide sostanzialmente con l'avvento del colonialismo. Le prime politiche protezioniste moderne come risposta dei governi per limitare gli effetti prodotti dalla globalizzazione possono essere individuate in quelle messe in atto da alcune ex colonie britanniche, come gli Stati Uniti, come prime misure politiche dopo aver ottenuto l'indipendenza.

Nella seconda metà del XIX secolo la diffusione di nuovi mezzi e tecnologie di trasporto in seguito alla rivoluzione industriale, e il conseguente abbattimento delle tariffe di trasporto, diedero forte impulso all'integrazione su scala mondiale del mercato dei prodotti agricoli e dei manufatti. A ciò si aggiunse la nuova fase dell'imperialismo europeo in Africa ed Asia, la graduale apertura delle economie europee (con in testa la Gran Bretagna) al commercio internazionale e l'adozione di politiche di libero scambio e di abbattimento dei dazi e delle

tariffe doganali. Il picco di commercio mondiale, come percentuale dell'output, fu raggiunto nel 1914 e non fu più uguagliato per due generazioni.

Analizziamo gli aspetti controversi che si possono determinare a livello micro e macro a causa dell'iperglobalizzazione dei nostri giorni. La globalizzazione in senso economico è prima di tutto *competizione industriale e pressione verso il basso sui costi*. Possiamo considerare la *convergenza dei prezzi dei fattori produttivi a livello mondiale* come sinonimo di globalizzazione economica.

L'impatto salariale che ne consegue è pesante, soprattutto per i paesi più sviluppati e per quelli a maggior incidenza del welfare sul costo del lavoro. La globalizzazione deprime i salari di alcune classi sociali nei paesi più sviluppati semplicemente perché aumenta su scala mondiale l'offerta di forza lavoro e per giunta lo fa più velocemente dell'aumento dell'offerta di capitale, che invece richiede diversi anni. Il risultato di tutto ciò è che il libero commercio rafforza la posizione contrattuale del capitale rispetto a quella del lavoro, come spiegato da Thomas Piketty nel suo magistrale lavoro sull'argomento¹. Questo è a maggior ragione vero quando si combina con la crescente mobilità internazionale del capitale e con l'ingresso nel capitalismo di grandi nazioni in precedenza socialiste come l'India e la Cina. Ciò fa sì che gli individui che ottengono la maggior parte del proprio reddito dal capitale guadagnino, mentre quelli che lo ottengono dal lavoro perdano. Secondo il "Teorema di Stolper-Samuelson"² (sviluppato nell'ambito della teoria neoclassica standard rappresentata dal modello Heckscher-Ohlin) una maggior liberalizzazione del commercio fa crescere il profitto derivante dal fattore produttivo più abbondante (nei paesi più sviluppati il capitale) e riduce quello del fattore più scarso (il lavoro, nelle economie evolute), con chiare conseguenze distributive e politiche all'interno dei paesi. Naturalmente l'impatto della competizione internazionale sulle varie categorie di lavoratori è diverso e colpisce in maniera più dura quelli più facilmente sostituibili dalla forza lavoro straniera. Viceversa i lavoratori maggiormente specializzati, quelli più difficilmente sostituibili, non sono affatto penalizzati ma anzi in alcuni casi sono persino avvantaggiati. I

¹ Thomas Piketty, *Il capitale nel XXI° Secolo*, Giunti Editore, 2016.

² W. F. Stolper, P.A. Samuelson, *Protection and Real Wages*, Review of Economic Studies, 1941.

ceti più colpiti sono quelli quindi meno scolarizzati, perché poco scolarizzata è anche il lavoratore straniero (spesso asiatico) che li può sostituire.

Questo rappresenta un altro paradosso, perché a fronte di un volume di commercio (e dunque anche di export) in aumento nei paesi più sviluppati, si riducono (anziché crescere) i salari di alcuni lavoratori e questo proprio a causa all'apertura delle frontiere, sotto forma di mobilità dei capitali. Va tuttavia considerato che vi è un costo da pagare anche per il paese emergente che “ruba” lavoro a quello più sviluppato, perché anche in quello il costo del lavoro tenderà ad aumentare. Il capitale industriale più mobile cerca nei paesi in via di sviluppo lavoratori economici, non particolari abilità. Ma vi è di più. Il fatto che il basso costo del lavoro possa condurre a un basso deficit commerciale fa sì che esistano diversi paesi poveri del terzo mondo che hanno uno scambio internazionale molto bilanciato, ma i cui salari medi non fanno certo invidia.

Quando si parla di commercio internazionale uno dei punti controversi riguarda l'efficacia del cosiddetto aggiustamento monetario degli squilibri commerciali. Infatti normalmente si pensa che il paese a debito debba necessariamente vedere la propria moneta svalutarsi nei confronti di quella dello stato a credito. Questo è solo parzialmente vero.

Il caso degli Stati Uniti è significativo in questo senso. Pur sperimentando spesso valori notevolmente negativi degli scambi commerciali, gli Usa sono molto attraenti come piazza finanziaria, il che riequilibra a livello di bilancia dei pagamenti i saldi negativi della propria bilancia commerciale. Chi ha un saldo positivo tende ad accumulare finanza, chi lo ha negativo ad averne bisogno. Si pensi agli enormi surplus accumulati dai paesi arabi negli ultimi decenni, o all'enorme afflusso di risorse verso la Cina, la quale ne spende una parte ingente in investimenti, anche militari. Paradossalmente proprio questa voce della spesa cinese, che per motivi geopolitici non può non preoccupare, è una di quelle che tende a riequilibrare i conti di Pechino.

Può crearsi anche lo scenario opposto, ovvero quello di un paese emergente con forte surplus commerciale che però non attira capitali, magari a causa della forte inflazione locale o di altre situazioni che determinano instabilità finanziaria. In questo caso la sua moneta rimane piuttosto debole nonostante qualsiasi tentativo di apprezzarla. Questa elasticità può anche provocare danni, perché può consentire che un paese povero o instabile si indebiti anche più di quanto sarebbe necessario per finanziare un semplice deficit commerciale. Le conseguenze,

alla lunga, possono essere catastrofiche. Ma vi è poi anche un altro problema. Una parte di questi surplus finanziari accumulati dai paesi emergenti viene reinvestita non nelle aziende occidentali dislocate in Occidente, ma nel settore immobiliare (come quando investitori giapponesi acquistarono il Rockefeller Center nel 1989), cioè in beni prodotti negli anni precedenti, e dunque non in grado di creare occupazione, se non per la semplice manutenzione. La stessa cosa non può dirsi per le loro infrastrutture, dal momento che per vari motivi tendono ad attrarre in prevalenza capitali locali. La fortuna dei paesi più sviluppati è che, nonostante la delocalizzazione delle loro imprese, gli investimenti in strutture dei paesi emergenti richiedono un'enorme quantità di beni e servizi occidentali. Però ogni punto di Pil delocalizzato è un punto di crescita in meno per i paesi sviluppati.

Un altro problema creato dalla globalizzazione riguarda l'ambiente. I paesi più sviluppati stanno introducendo normative sempre più severe sull'impatto ambientale dell'industria e dei trasporti. La stessa cosa non sta accadendo in paesi come la Cina e India, che anzi rifiutano di adeguarsi a questi standard internazionali, a fronte di una produzione (e quindi di un consumo di risorse) sempre crescente.

Tra gli effetti indesiderati della globalizzazione ve n'è anche uno politico ed è quello di rendere meno rilevante il cosiddetto Stato-nazione. Questo fenomeno è stato provocato dalla nascita delle multinazionali, che videro la luce soprattutto nel settore petrolifero, quando le compagnie occidentali dovevano associarsi agli Stati proprietari dei giacimenti. I prodotti moderni sono essi stessi "multinazionali", nel senso che incorporano parti prodotte in varie nazioni. Ecco perché vi è chi ritiene che la globalizzazione sia, in un certo senso, un sintomo del declino dello strapotere economico americano.

Ulteriore conseguenza della globalizzazione è la deflazione o, comunque, la bassa inflazione. Oggi sembra incredibile che negli anni '70 l'inflazione fosse vista come un cancro quasi impossibile da combattere. Essa dimostrava infatti una straordinaria resistenza alle politiche monetarie restrittive. Il motivo del frequente fallimento di queste ultime era il fatto che queste politiche erano locali, mentre una gran parte di inflazione era di origini esogene, ovvero importata attraverso i prezzi dell'energia. Era dunque come curare un corpo umano continuamente soggetto all'aggressione di nuovi batteri e virus. Ora, però, la pressione sui costi di produzione, soprattutto quella sul costo del lavoro, impedisce ai prezzi dei beni di

crescere eccessivamente, anche perché, come abbiamo visto nel paragrafo precedente, toglie potere d'acquisto ad ampi strati di potenziali consumatori occidentali.

La globalizzazione rappresenta tuttavia un rischio anche per i paesi che ne traggono maggiori vantaggi. Paesi con enormi surplus commerciali, di fatto, producono per il resto del mondo. Questo significa che il loro livello di capitale investito, ovvero la dimensione dei loro impianti, è sovradimensionata rispetto alle reali capacità di assorbimento della domanda locale, con possibili conseguenze negative nel medio-lungo periodo: nel momento in cui l'export dovesse andare in crisi, tali paesi non riuscirebbero ad assorbire i surplus di produzione, incorrendo così in recessioni particolarmente violente.

Si pensi a quello che è accaduto in Giappone negli anni 80/90, ma anche a quello che rischia di accadere ora in Germania, soprattutto nel settore automobilistico, il quale, al di là dei dazi imposti dall'amministrazione americana, a fronte dell'enorme rivoluzione tecnologica delle auto ibride ed elettriche, ha deciso di crogiolarsi con il mito della "qualità tedesca", che i mercati stanno rapidamente dimostrando come sopravvalutato. A questo si aggiunge l'assurda politica tedesca del rigore fiscale, che peraltro ha condannato anche gli altri paesi dell'Unione Europea a una crescita ampiamente al di sotto del loro potenziale e che ora mina la stessa capacità di riassorbimento degli eccessi produttivi da parte dell'industria tedesca.

Il risultato potrebbe essere quello di una "sindrome giapponese", ovvero di una crescita (in Germania ma anche in Europa) troppo stagnante per almeno un decennio. Da una situazione del genere, come insegna il Giappone, si esce solo attraverso un lungo e doloroso processo di riconversione industriale e di stimolo dei consumi domestici, ma forse prima che ciò accada sarà necessario un inasprimento della crisi e, soprattutto, un cambio della guardia politica a Berlino.

Non esiste una misura univoca della globalizzazione. Tra le varie proposte ci sembra interessante quella sviluppata da Rosamaria Bitetti, Ornella Darova e Carlo Stagnaro e presentata nel report *L'Indice della Globalizzazione*³, una ricerca condotta in collaborazione

³ Rosamaria Bitetti, Ornella Darova e Carlo Stagnaro, *L'Indice della Globalizzazione*, Ricerca condotta in collaborazione con Whirlpool EMEA idee per il libero mercato, marzo 2017.

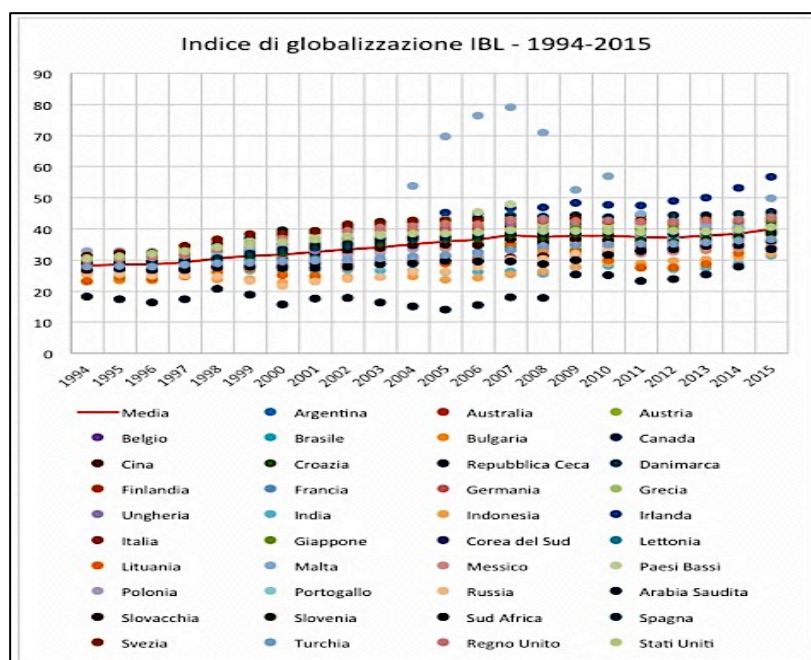
con Whirlpool EMEA Idee per il Libero Mercato, nel marzo 2017. Gli autori hanno costruito un Indice della globalizzazione basato su tre macro-indicatori:

- 1) l'esposizione dei paesi agli scambi globali;
- 2) la capacità dei paesi di attrarre o generare investimenti diretti esteri;
- 3) il grado di connettività dei paesi e la loro partecipazione ai mercati mondiali della Conoscenza.

L'Indice analizza 39 Stati fra i membri del G20 e dell'Unione Europea in un periodo di ventidue anni (1994-2015). Per come è costruito, l'indicatore può essere interpretato come una misura della distanza dai valori minimi osservati sui tre paradigmi tra tutti i paesi del campione nell'arco del periodo oggetto di studio. Ai vari paesi è stato attribuito un punteggio maggiore a seconda di quanto siano allontanati da questo minimo.

L'andamento dell'indice (che riportiamo nella figura 1.1) mostra che, in corrispondenza della crisi economica, a una fase espansiva della globalizzazione è subentrata una fase di rallentamento degli scambi e degli investimenti. Questo in parte dipende da dinamiche macroeconomiche, ma in misura non indifferente anche dalla reazione protezionistica di molte nazioni di fronte alle difficoltà economiche e occupazionali che hanno dovuto attraversare. Purtroppo questa reazione ha esacerbato, anziché alleviare, gli impatti della crisi.

Figura 1.1 - Indice di globalizzazione IBL, calcolato nel periodo 1994-2015.

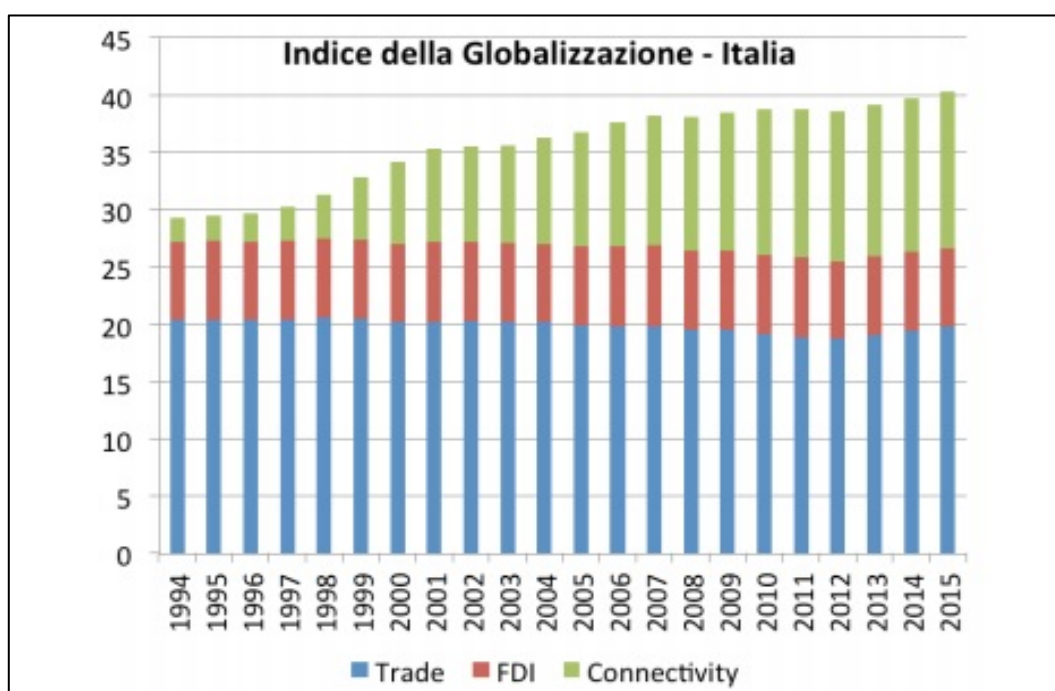


Fonte: Rosamaria Bitetti, Ornella Darova e Carlo Stagnaro, *L'Indice della Globalizzazione*, Ricerca condotta in collaborazione con Whirlpool EMEA idee per il libero mercato, marzo 2017.

Gli autori dello studio hanno poi sottoposto l'indice ad una serie di test che ne verificassero la veridicità, e dai quali è emerso che questo indicatore è correlato positivamente col Pil pro capite, la parità di genere nell'accesso all'istruzione e la qualità ambientale, mentre è correlato negativamente con la disoccupazione (in particolare quella giovanile e femminile) e la disuguaglianza. In altre parole, i paesi con una valutazione più elevata nell'indice della globalizzazione tendono ad avere un Pil pro capite più elevato, una maggiore equità sociale, migliore qualità ambientale, meno disoccupazione e meno disuguaglianze.

In questa prospettiva, appare centrale il ruolo delle imprese multinazionali, in quanto non solo le imprese di maggiore dimensione tendono a generare occupazione più stabile e meglio remunerata, ma sono anche un veicolo di trasferimento tecnologico, di investimenti e, in ultima analisi, di cultura della globalizzazione.

Figura 1.2 - Indice di globalizzazione in Italia, con suddivisione tematica.



Fonte: Rosamaria Bitetti, Ornella Darova e Carlo Stagnaro, *L'Indice della Globalizzazione*, Ricerca condotta in collaborazione con Whirlpool EMEA idee per il libero mercato, marzo 2017.

Nella figura 1.2 vengono presentati i risultati dell'analisi più specifica effettuata sull'Italia, che appare un paese molto globalizzato se guardiamo all'interscambio (Trade), ma poco globalizzato se consideriamo gli investimenti diretti esteri (Fdi). In termini di connettività (Connectivity), l'Italia occupa una posizione media. Questo suggerisce che il nostro paese

avrebbe grandi margini di miglioramento se introducesse riforme che lo rendessero più attrattivo e che consentissero di generare investimenti, crescita e occupazione. Tuttavia l'Italia, come del resto la maggior parte degli stati membri dell'Unione Europea, dopo aver vissuto un periodo di grande apertura all'innovazione, sembra oggi aver rallentato. Questo è dovuto naturalmente alle condizioni macroeconomiche generali, ma offre anche diversi spunti di riflessione. Infatti, le difficoltà italiane sono riconducibili in buona parte alla componente dell'indice relativa agli investimenti (mentre, per quanto riguarda gli scambi di beni, e in particolare l'export, negli ultimi anni si sono osservati risultati record). Queste difficoltà obbligano a considerare ancora più seriamente il tema delle riforme strutturali.

1.2 La disuguaglianza: definizione e misurazione

Abbiamo visto come la globalizzazione concorra a creare disuguaglianze. In che misura? Per rispondere ci sembra interessante far riferimento al lavoro di Martin Ravallion, *Inequality and Globalization: A Review Essay*, pubblicato sul Journal of Economic Literature nel 2018⁴. L'articolo contiene un'interessante analisi (i cui risultati sono riassunti nella figura 1.3) che mostra, nel periodo tra il 1988 ed il 2012, l'andamento della disuguaglianza all'interno dei singoli paesi (linea rossa del grafico), tra paesi (linea blu) e a livello globale, cioè la disuguaglianza di reddito tra tutti i cittadini del mondo (linea verde). Lo strumento utilizzato per calcolare la disuguaglianza è l'Indice di Theil⁵, che è sostanzialmente la misura

⁴ Martin Ravallion, *Inequality and Globalization: A Review Essay*, Journal of Economic Literature 2018, 56(2), 620–642.

⁵ Nel 1967, Henry Theil nel suo libro “*Economics and Information Theory*” propose una misura di disuguaglianza basata sul concetto di entropia generalizzata. L'indice di Theil fa parte delle Generalised Entropy Inequality Measures, dunque soddisfa gli assiomi di simmetria, indipendenza dalla media, indipendenza dalla popolazione, di coerenza con il principio del trasferimento di Pigou-Dalton, di coerenza con il principio di anonimità e il principio della scomponibilità per gruppi. In caso di perfetta uguaglianza assume valore 0, nel caso opposto è uguale al logaritmo del numero di individui: il suo limite superiore dipende quindi dalla misura della popolazione. Una delle caratteristiche salienti dell'indice di Theil, e degli indici di entropia più in generale, è quella di essere perfettamente scomponibile nelle componenti entro e tra gruppi. L'indice rappresenta il peso dato alle distanze tra i redditi in diversi parti della distribuzione del reddito, e può assumere qualsiasi valore reale. Un valore maggiore di k indica maggiore sensibilità alla parte alta della distribuzione, mentre valori più piccoli indicano maggiore sensibilità alla parte bassa della distribuzione. I valori più comuni per k sono 0, 1 e 2.

dell'entropia di una distribuzione di valori. L'indice è costruito per fornire valori crescenti mano a mano che l'entropia scompare e la distribuzione assume una caratteristica ben precisa. Dalla figura 1.3 si nota che vi è ben poca entropia (in questo caso uguaglianza sociale) sia a livello globale, sia nel confronto tra singoli paesi. A sorpresa la disuguaglianza sembra essere più bassa all'interno dei singoli stati, ma questo non deve ingannare: è la disuguaglianza *tra* paesi che rende possibile una più contenuta disparità *all'interno* dei singoli Stati. In altre parole, se si misurano con lo stesso metro le differenze sociali tra paesi come, ad esempio gli Stati Uniti e il Vietnam, l'effetto di scala comprime le differenze all'interno dei singoli paesi. Ciò significa che *il mondo è prima di tutto iniquo a livello globale*, e poi anche all'interno dei singoli paesi. Questo risultato è drammatico, perché significa che le classi sociali meno agiate nei paesi più ricchi hanno comunque un tenore di vita inarrivabile anche per quelle più privilegiate nei paesi più poveri. L'ingiustizia planetaria è di gran lunga superiore a quella nazionale.

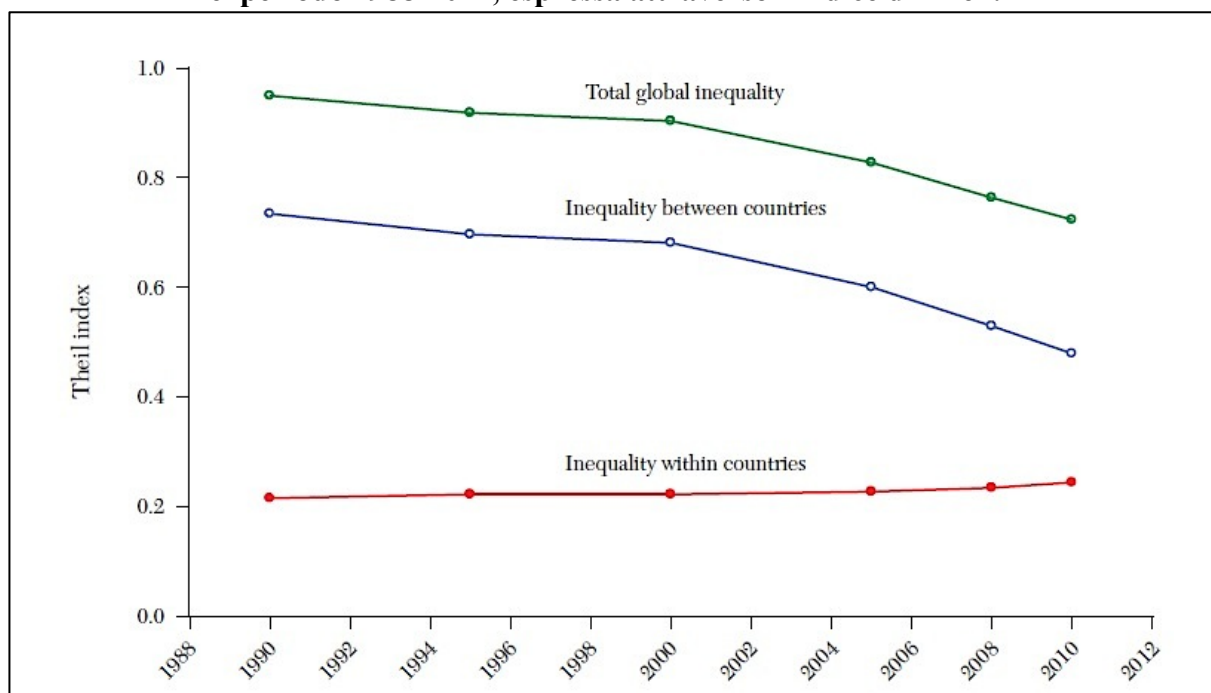
Consideriamo ora però l'evoluzione della disuguaglianza mondiale. Dopo essere costantemente aumentata a partire dall'inizio dell'Ottocento (in seguito alla prima Rivoluzione Industriale che determina il decollo delle grandi economie dell'Europa occidentale) e lungo tutto il corso del XIX secolo e di buona parte del XX (la "Grande Divergenza"), ha cominciato a diminuire a ritmo sostenuto a partire dal 1989, grazie alle performance dei paesi emergenti (la "Grande Convergenza"). Il volgere del millennio segna quindi un ribaltamento storico della disuguaglianza del mondo (figura 1.3).

Il divario fra i ritmi di crescita dei paesi sviluppati e quelli dei paesi in via di sviluppo, che aveva determinato la crescita della disuguaglianza globale all'indomani della Rivoluzione Industriale, si è invertito dall'ultimo decennio del ventesimo secolo: i paesi emergenti (soprattutto quelli asiatici) crescono a tassi più elevati rispetto ai paesi industrializzati e tale processo di recupero (cd. *catching up*) determina la riduzione della disuguaglianza mondiale e della disuguaglianza fra paesi (come si può ben vedere dalla figura 1.4). La globalizzazione è in parte responsabile di tale inversione di tendenza: l'accesso ai mercati e alle tecnologie del Nord ha avuto effettivamente un ruolo nell'accelerazione della crescita dei paesi emergenti del Sud.

Viceversa, a partire dagli anni '80 la disuguaglianza media all'interno dei paesi ha cominciato, lentamente ma inesorabilmente, a crescere ad aumentare, dopo un lungo periodo stazionario⁶.

Se si vuole un'analisi più precisa della distribuzione della ricchezza all'interno dei singoli Stati, torna senz'altro utile l'interessantissimo grafico pubblicato nel 2016 da Christoph Lakner e Branko Milanovic⁷, in seguito denominato "grafico dell'elefante"⁸, che noi riportiamo nella figura 1.5.

Figura 1.3 - Disuguaglianza a livello globale, tra paesi e all'interno dei singoli paesi, nel periodo 1988-2012, espressa attraverso l'indice di Theil.



Fonte: Martin Ravallion, *Inequality and Globalization: A Review Essay*, *Journal of Economic Literature* 2018

Branko Milanovic, economista serbo-americano, ha osservato la variazione percentuale del reddito reale della popolazione mondiale, distinta in percentili (dai più poveri ai più ricchi), nel ventennio 1988-2008. Il risultato è il grafico a forma di elefante rappresentato sotto. Milanovic ha riscontrato cioè che si è verificato un incremento significativo dei redditi reali

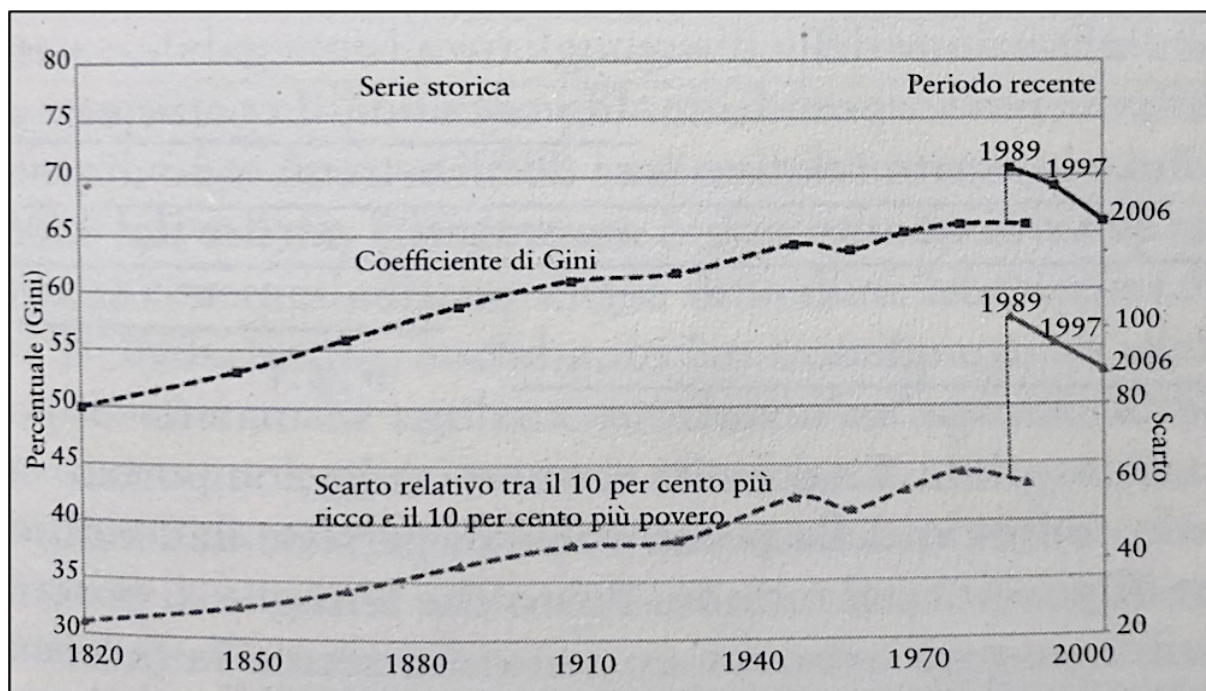
⁶ François Bourguignon, *La globalizzazione della disuguaglianza*, 2012.

⁷ Christoph Lakner, Branko Milanovic, *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, *World Bank Economic Review* 30 (2): 203–32, 2016.

⁸ Martin Ravallion, *op. cit.*.

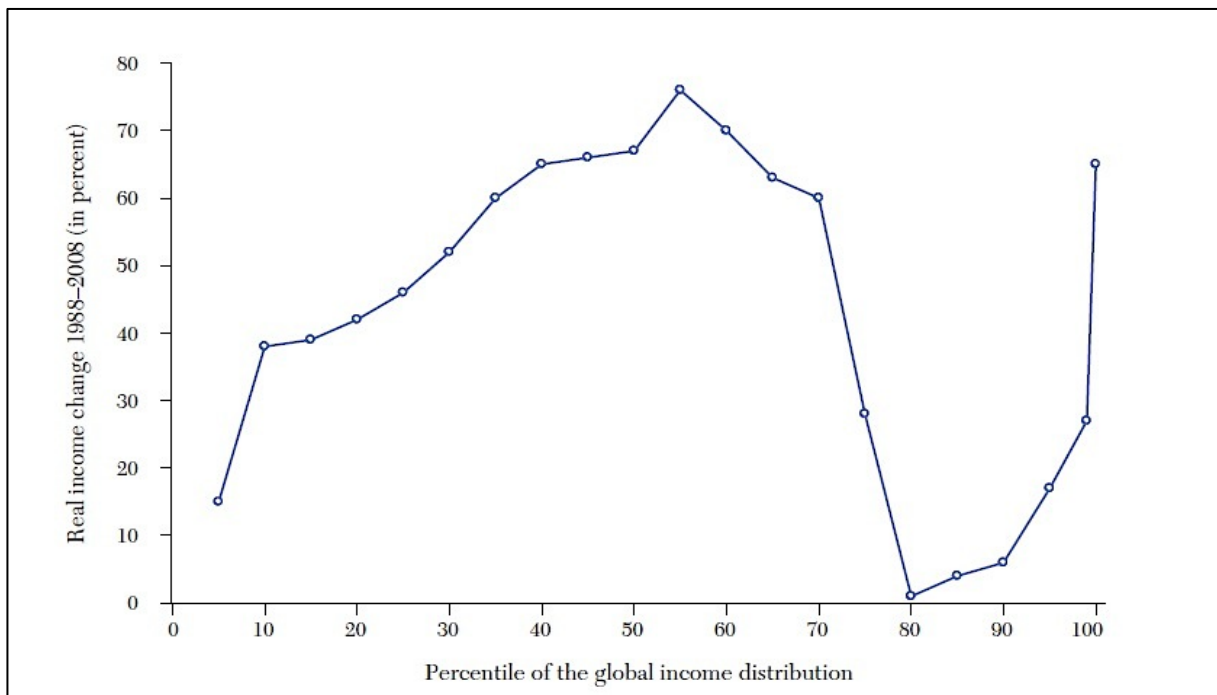
sia nei percentili minori (i più poveri – la parte retrostante dell’elefante, a sinistra nel grafico), che in quelli maggiori (i più ricchi – la proboscide dell’elefante, a destra nel grafico); il punto dolente è che la parte centrale nella distribuzione a percentili (la classe media – la parte anteriore ed il volto dell’elefante, il centro del grafico) ha visto crollare la crescita del proprio reddito reale, se non addirittura segnare un andamento negativo (nei percentili 75- 85).

Figura 1.4 - Evoluzione della disuguaglianza mondiale, 1820-2006 (coefficiente di Gini; scarto relativo fra il 10% più ricco e il 10% più povero)



Fonte: la serie storica è tratta da F. Bourguignon e C. Morrisson, *Inequality Among World Citizens: 1820-1992* basata su dati relativi al PIL pro capite elaborati da Angus Maddison (in *Monitoring the World Economy*, 1995)

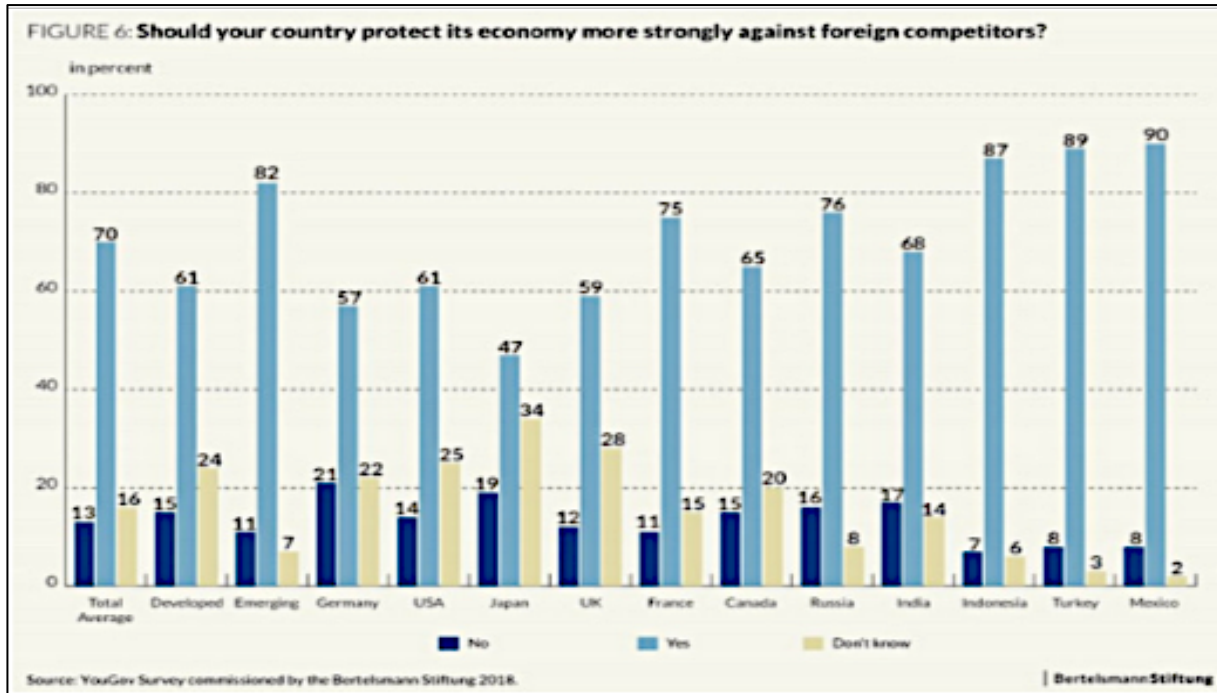
Figura 1.5 - Distribuzione percentile della variazione del reddito reale (1988-2008).



Fonte Christoph Lakner, Branko Milanovic, Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession, World Bank Economic Review 30 (2): 203–32, 2016.

È l'effetto dell'iper-globalizzazione, i cui benefici – pur con modalità e distribuzione differenti – sono andati ai più poveri del mondo, molti dei quali sono riusciti ad affrancarsi dalla fame ed ai più ricchi del pianeta, che hanno visto le loro ricchezze aumentare sempre di più. A pagare il conto di tale processo è stata però la classe media dei Paesi Sviluppati, che – causa la precarietà del posto di lavoro e/o la difficoltà di un reinserimento professionale attivo – ha visto schiacciare il proprio reddito reale, cioè il proprio potere d'acquisto effettivo. A fronte di tale situazione, non è sorprendente che proprio quella classe media, che rappresenta la percentuale maggiore di popolazione nei Paesi Sviluppati, abbia mostrato un crescente malcontento verso la classe politica, chiedendo una discontinuità nella gestione dell'economia globale. Tale indicazione si vede chiaramente dal grafico sotto riportato, che sintetizza i dati di un'indagine promossa nei principali Paesi del mondo nel 2018.

Figura 1.6 – Ritieni che il tuo Paese dovrebbe proteggere la sua economia in maniera più forte rispetto ai competitors esteri?



Ad un campione indicativo di cittadini, è stata posta la seguente domanda: “Ritieni che il tuo Paese dovrebbe proteggere la sua economia in maniera più forte rispetto ai competitors esteri?”. L’esito è stato clamoroso: il 70% della popolazione del mondo è a favore di una maggiore difesa interna, contro un esiguo 13% che si dichiara contrario (il resto sono gli indecisi); in Francia i protezionisti sono il 75%, negli USA e nel Regno Unito circa il 60%, mentre negli *Emerging* la percentuale sale addirittura oltre l’80%. Si tratta di un segnale molto chiaro del rifiuto dell’iper-globalizzazione paradossalmente non solo in quei Paesi che ne hanno subito le maggiori conseguenze negative, bensì anche in quelli che ne hanno tratto i maggiori benefici. Si potrebbe quindi ritenere che alcuni fenomeni epocali, quali Brexit o l’affermazione a livello globale delle cosiddette forze politiche populiste sia in qualche modo da fare risalire all’elefante grafico di Milanovic e ad un rigetto nei confronti dell’iper-globalizzazione”⁹.

⁹ Rivista *Investimenti Finanziari*, n.3 anno 2019.

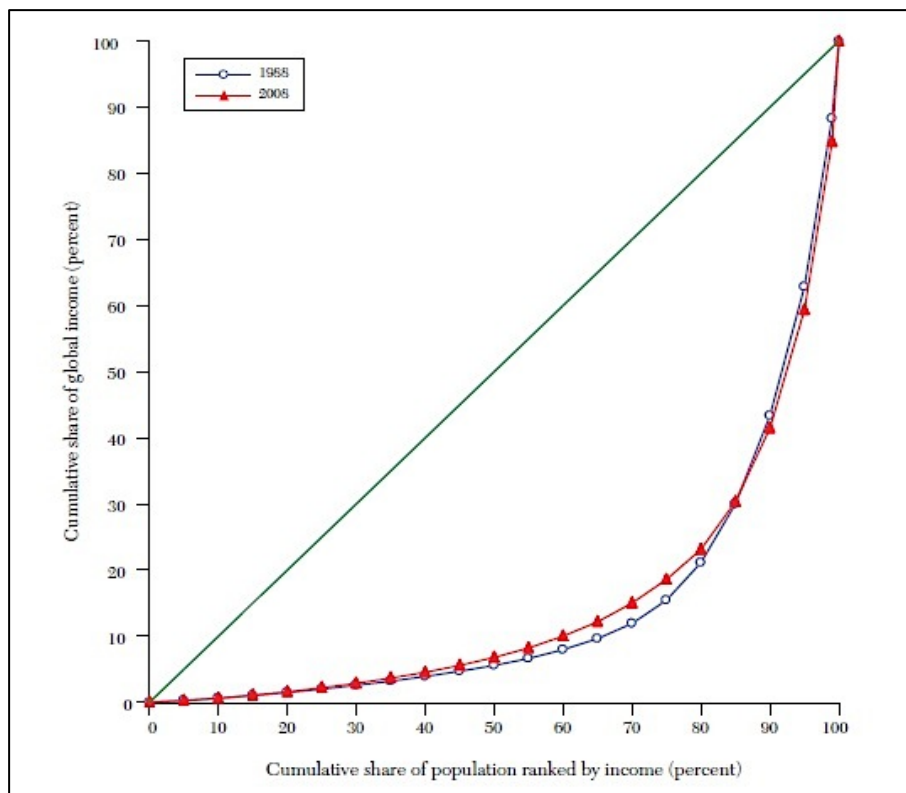
Per il momento dobbiamo completare il nostro studio osservando la distribuzione assoluta della ricchezza, a livello globale, per classi di reddito, statistica che viene mostrata nella figura 1.5, nella quale si nota come, contrariamente ad un certo luogo comune, non è poi così vero che i ricchi sono diventati ancora più ricchi. Qualcosa del genere è effettivamente accaduto, come abbiamo visto nella Figura 1.5, ma non si può dire che l'equilibrio complessivo si sia spostato di molto, perché nella figura 1.7 si nota che le due curve di distribuzione, quella del 1988 (in blu) e quella del 2008 (in rosso) sono rimaste sostanzialmente invariate. Questo non significa che in questo periodo non siano stati creati nuovi ricchi, soprattutto nuovi magnati dell'industria, come ad esempio i proprietari delle aziende del Web (Facebook, Amazon, Google). Ma a livello globale la loro distribuzione non è diversa da quella dei magnati di fine anni '90. Probabilmente la spiegazione di questa sorprendente mancanza di cambiamento risiede nel fatto che la globalizzazione ha esteso l'area di business delle grandi aziende, ma non le logiche retributive.

Il sistema capitalistico sembra dunque tendere a produrre gli stessi effetti in epoche diverse e in paesi diversi. I grandi capitani di azienda, i maggiori proprietari del capitale, i manager più efficienti continuano ad essere i maggiori beneficiari della ricchezza che essi producono. I redditi più bassi sembrano trarre qualche vantaggio dalla globalizzazione, la quale, come vedremo sempre nel terzo capitolo, consente loro di trovare occupazione in ambiti industriali che, senza globalizzazione, i loro paesi difficilmente riuscirebbero a sviluppare in tempi così rapidi. Semmai è la cosiddetta "classe media" a soffrire in maniera particolare, anche perché il capitale non è stato solo redistribuito geograficamente, ma è stato anche utilizzato in maniera diversa.

Si pensi ad esempio all'e-commerce, che sta emarginando dal mercato i commercianti che non riescono ad adeguarvisi. Ma la dominanza economica era e rimane di coloro che hanno accesso al capitale in maniera più facile e in misura maggiore. Ancora una volta i dati confermano la tesi di Piketty¹⁰.

¹⁰ Thomas Piketty, *op. cit.*

Figura 1.7 - Distribuzione percentile del reddito nel periodo 1988-2008.



Fonte Christoph Lakner, Branko Milanovic, *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, World Bank Economic Review 30 (2): 203–32, 2016.

1.3 Globalizzazione e protezionismo: alcune riflessioni ed evidenze storiche

La storia delle dottrine economiche è piena di dichiarazioni di fede nel libero mercato, che dovrebbe creare efficienza negli scambi, nella produzione, nell'allocazione delle risorse. Questa ingenua fede si è poi scontrata, durante la storia dell'economia del mondo, con i problemi più macroscopici, prima di tutto con il monopolio. Si può dire che il mondo abbia esasperato i difetti della teoria economica. I testi parlano di maggiore efficienza, e maggiore efficienza vi è stata. Il problema è semplicemente che il mondo non è più quello nel quale furono scritte le prime teorie economiche. Il mercantilismo tanto incoraggiato durante la storia economica inglese (ma anche americana), aveva come fine l'accumulo di oro, dunque il rafforzamento economico finanziario, non necessariamente la massimizzazione del profitto e di sicuro non l'equità sociale. La concorrenza a quell'epoca non era nemmeno immaginabile ed era facile per la nazione più forte imporre le proprie ragioni di scambio alle colonie. Non si può dunque nemmeno dire che fosse libero mercato.

Più o meno lo stesso discorso può valere per la Gran Bretagna del 1846, quando furono abolite le Corn Laws, aprendo la via alle libere importazioni, perché serviva una maggiore quantità di cibo, dal momento che la popolazione era triplicata nel secolo precedente e che gli stessi limiti territoriali di una nazione che viveva su un'isola rendevano critica alla lunga la competizione con i vasti territori del Nord America. Ma quest'apertura commerciale alla fine devastò la vecchia economia rurale britannica, per non parlare poi della vecchia aristocrazia, che progressivamente perse le sue rendite agrarie. Nel 1906 il parlamentare britannico F.E. Smith chiosava: *“abbiamo concesso ai nostri rivali un libero mercato di 43 milioni di persone nel Regno Unito, il quale può essere aggiunto al loro mercato libero. Così gli Stati Uniti possiedono un mercato aperto di 82 milioni di persone (nella loro patria), più un mercato aperto di 43 milioni di persone in Gran Bretagna, arrivando, complessivamente, a 125 milioni. Similmente la Germania possiede un mercato aperto di 43 milioni di persone in Gran Bretagna... Noi ci definiamo liberi commercianti, ma non abbiamo mai messo in sicurezza il commercio libero per noi stessi; siamo appena stati in grado di allargare l'area in cui i nostri competitori protezionisti si godono il libero scambio”*¹¹.

L'istituzione di dazi e barriere, tuttavia, venne applicata in Gran Bretagna solo a partire dal 1931, quando era già troppo tardi. Queste misure offrirono una certa protezione contro la grande depressione nata negli Stati Uniti, ma l'industria britannica pagò comunque un prezzo molto elevato.

La concorrenza generata dalla globalizzazione assomiglia molto ai dettati delle teorie economiche del 19° secolo, il cosiddetto *laissez faire*, che guarda caso preconizza la legge di ferro dei salari. Il suo intellettuale di punta è senz'altro David Ricardo, con la sua *teoria del vantaggio competitivo* del 1817¹².

In base a quanto abbiamo detto nel primo paragrafo vi è chi attribuisce alla globalizzazione le criticità del mercato del lavoro, compresa l'inadeguatezza della scolarizzazione dei disoccupati alle mansioni che vengono offerte dall'ambiente economico circostante. Questo problema esiste, ad esempio, in Europa e in Italia. Invece i sostenitori del libero commercio

¹¹ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

¹² David Ricardo, 1817, *Principi di Economia Politica e dell'Imposta*, UTET, 2006.

sostengono che in America, e in generale in Occidente, la forza lavoro è così qualificata che, semmai, dovrebbe impoverire i lavoratori dei paesi meno sviluppati. Allora perché sempre più aziende portano i loro impianti nei paesi emergenti? Perché è scomparsa ovunque la classe media?

*“Il nostro capitale eccede di gran lunga quello che essi possono controllare. In abilità ed energia noi non siamo inferiori ad alcuno. Il nostro carattere nazionale, le istituzioni libere sotto le quali viviamo, la libertà di pensiero e di azione, una stampa libera che diffonde la conoscenza di ogni scoperta e di ogni avanzamento nella scienza, combinata con i nostri vantaggi fisici naturali, ci mettono alla testa di quelle nazioni che possono prosperare attraverso il libero scambio dei propri prodotti. Questo paese si sta forse consumando a causa della concorrenza? È questo il paese in cui può fiorire la cupa atmosfera della proibizione? È questo il paese che può rabbrivire a causa delle salutari brezze della concorrenza?”*¹³

Queste parole, che sembrano arrivare da un comizio di qualche politico americano del Partito Democratico, in realtà furono pronunciate dal primo ministro britannico Sir Robert Peel nel 1846. Pochi anni dopo la potenza globale della Gran Bretagna iniziò a declinare definitivamente.

Persino economisti di indubbio orientamento progressista come ad esempio Paul Krugman¹⁴ devono ammettere che l'aumento dei traffici commerciali con il terzo mondo ha finito per ridurre i salari reali di una gran parte dei lavoratori americani.

Molti dei presunti rimedi contro la globalizzazione di cui tuttora si parla negli Stati Uniti furono addirittura proposti alla fine del 18° secolo dal primo segretario al Tesoro, Alexander Hamilton:

- i. "Imposte protettive" (tariffe).
- ii. “Proibizione dell'importazione di articoli rivali o imposizioni equivalenti alla proibizione" (barriere commerciali).
- iii. "Proibizione delle esportazioni dei materiali della manifattura" (embargo).

¹³ Ian Fletcher, *op. cit.*

¹⁴ Paul Krugman, *Trouble With Trade*, The New York Times, 30 dicembre 2007.

- iv. "Premi pecuniari" (sussidi alle esportazioni)".
- v. "Incoraggiamento di nuove invenzioni e scoperte in patria, e l'introduzione negli Stati Uniti di quelle che sono state fatte negli altri paesi, in particolare quelle relative ai macchinari". (Premi e sussidi per le invenzioni e i brevetti).
- vi. "Regolamenti giudiziosi per l'ispezione delle materie prime e manufatti" (regolamentazione degli standard di prodotto, come accade oggi con l'USDA e la FDA).
- vii. "Facilitazioni al trasporto delle materie prime" (buone infrastrutture)¹⁵.

A metà del XIX° secolo negli Stati Uniti il Partito Repubblicano volle combattere la schiavitù. I suoi provvedimenti possono essere in un certo senso considerati ancora validi per la lotta contro la sottoccupazione e i bassi salari. I repubblicani favorirono diverse politiche rivolte a questo scopo, incluso il controllo dei prezzi, i sussidi per le ferrovie, la terra libera per chi vi si insediava, e tariffe più alte sulle importazioni. È singolare notare come anche nella storia americana il sud agricolo basato sulla schiavitù poneva una seria minaccia al Nord industrializzato, che doveva far fronte a tutta la complessità (e i costi) dell'organizzazione industriale.

Anche Karl Marx si occupò del problema. Naturalmente auspicava il collasso del capitalismo americano dichiarandosi perciò ripetutamente a favore del libero commercio, a causa del suo potenziale distruttivo. Un suo scritto del 1848 è molto significativo in tal proposito:

*“Ma in generale ai nostri giorni il sistema protezionista è conservatore, mentre il sistema del libero scambio è distruttivo. Il libero scambio dissolve le antiche nazionalità e spinge all'estremo l'antagonismo fra la borghesia e il proletariato. In una parola, il sistema della libertà di commercio affretta la rivoluzione sociale. È solo per questo esito rivoluzionario, signori, che io voto in favore del libero scambio.”*¹⁶.

I dazi portarono un grande beneficio all'industria americana nella seconda metà dell'ottocento, trasformando il paese da un enorme landa agricola ad un moderno paese industrializzato.

Eppure, nel 1913 il parlamentare democratico Sam Rayburn dichiarava:¹⁷

¹⁵ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

¹⁶ Karl Marx, *Speech To the Democratic Association of Bruxelles and its Public Meeting of January 9, 1848*, in *Marx & Engels Collected Works*, Volume 6, London International Publishers 1975.

¹⁷ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

“Il sistema di tariffe protettive messe in piedi sotto il cattivo governo repubblicano ha lavorato per rendere il ricco più ricco e il povero più povero. Il sistema delle tariffe protettive è stato giustamente chiamato la madre del monopolio. Prende dalle tasche di quelli che sono meno in grado di pagare e mette nelle tasche di quelle che sono più capaci.”

Stava già accadendo quanto abbiamo visto nel secondo paragrafo di questo capitolo.

All'indomani del secondo conflitto mondiale gli americani iniziarono ad abbandonare le tariffe protettive, sentendosi economicamente inattaccabili. La figura 1.8 testimonia molto chiaramente il progressivo abbassamento dell'incidenza dei dazi sul valore del commercio americano. L'apertura degli Stati Uniti dipese anche dalla necessità di contrastare l'ascesa del comunismo.

Nel 1947 si arrivò al *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), che divenne il modello di riferimento per il mondo fino all'implementazione della World Trade Organization (WTO) nel 1995. L'obiettivo degli Stati Uniti era quello di legare a sé il più possibile le economie dei paesi non comunisti. Non a caso il presidente Eisenhower nel 1953 dichiarò al Congresso *"tutti i problemi dell'industria locale cadono nell'insignificanza in relazione alla crisi mondiale"*.

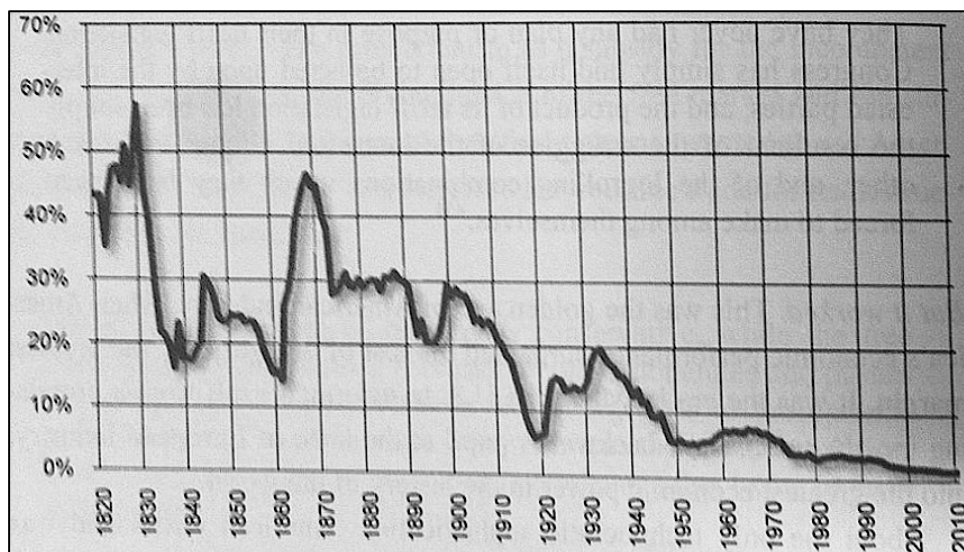
Si arrivò addirittura al piano Marshall, per reindustrializzare l'Europa occidentale. Gli Stati Uniti erano consapevoli del pericolo creato dal libero commercio, ma ritenevano che l'eccezionale produttività della loro industria, spinta a livelli mai visti prima dallo sforzo bellico, desse loro un grande margine di sicurezza.

Non a caso in precedenza il presidente Truman aveva dichiarato:

“La nostra industria domina i mercati mondiali... il lavoro americano può ora produrre così tanto in più rispetto al lavoro straniero a basso prezzo che i nostri lavoratori non hanno più motivo di essere impauriti, come invece lo erano giustamente in passato, temendo la competizione con i lavoratori stranieri”¹⁸.

¹⁸ *Ibidem.*

Figura 1.8 - Incidenza percentuale delle tariffe protettive sul valore delle importazioni americane nel periodo 1820-2010.



Fonte: Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

Il problema sorse negli anni '60, quando il Comunismo minacciò di sorpassare la produzione americana. In quel periodo i bluff di Krushev ("noi produciamo missili come se fossero salsicce") destarono molta preoccupazione negli Stati Uniti. Eppure nel 1962 J.F. Kennedy promulgò il Trade Expansion Act, che forniva un'ulteriore spinta nella direzione del libero scambio. Ma la conseguenza fu l'inizio del cedimento del sistema a cambi fissi di Bretton Woods, anche perché il taglio delle tariffe fu particolarmente elevato sui prodotti ad alta tecnologia, moltiplicando così il loro impatto. Nel 1964 il famoso economista John Kenneth Galbraith, non certo un ortodosso protezionista, mise in guardia il presidente Johnson sul fatto che: *"se abbassiamo le tariffe protettive, questo avrà effetti avversi di lungo periodo sulla bilancia dei pagamenti. Potrebbe essere un problema serio per gli anni a venire"*¹⁹. Così piano piano la produzione di televisori, radio e transistor, ma anche di giocattoli, iniziò a prendere la strada del Giappone e alla fine degli anni '60 il Congresso tentò di reintrodurre alcune tariffe. Inoltre i protezionisti non avevano una visione d'insieme, ma puntavano piuttosto ai singoli settori industriali, presi individualmente. Addirittura il presidente Reagan cercò per ben due volte di istituire dazi, nel 1985 nel 1988, ma senza successo. Solo George Bush iniziò a reintrodurli nel 1990 (guarda caso dopo la caduta del muro di Berlino).

¹⁹ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

La riparazione dei danni provocati dal libero commercio è il motivo per cui è nato lo U.S. Government's Trade Adjustment Assistance (TAA), che ha fornito ulteriori benefici a favore dei disoccupati, sussidi all'addestramento e assistenza alla rieducazione a partire dal 1974²⁰. Ma è sempre stato un programma limitato rispetto ai danni provocati dal libero commercio, che si possono approssimativamente computare in miliardi di dollari all'anno. Inoltre soffriva di difetti intrinseci. Ad esempio, era impossibile identificare con certezza chi aveva perso lavoro a causa del libero commercio, o chi semplicemente l'aveva visto svanire a causa del progresso tecnologico o del cambiamento dei gusti dei consumatori. Dunque, chi doveva essere risarcito? Perciò alla fine il TAA ha funzionato soprattutto come assicurazione aggiuntiva per la disoccupazione in attesa che i lavoratori trovassero un nuovo collocamento, più che come un vero supporto per la trasformazione del lavoro. Di base, dunque, vi era l'idea (falsa) che i danni prodotti dal libero commercio consistano solo nei costi di transizione.

Per certi versi il NAFTA, North American Free Trade Agreement, rappresenta il più grande fallimento della politica commerciale americana degli ultimi vent'anni, forse perché è stato creato e amministrato da un'élite liberale che si è preoccupata poco di studiare il funzionamento del libero commercio e di verificare l'efficienza di alcuni settori dell'industria statunitense. Inoltre la rapida penetrazione dell'industria americana in Messico ha portato, in cambio di pochissimi vantaggi per gli USA, molti danni al paese centro americano. Il NAFTA era stato creato per ridurre il deficit commerciale americano, ma in realtà lo ha peggiorato sia nei confronti del Canada, che nei confronti del Messico.

Il primo è cresciuto di quasi 10 volte, il secondo è passato da un surplus di 1,6 miliardi di dollari nel 1993, ad un deficit di 61,6 miliardi nel 2010. L'Economic Policy Institute ha dichiarato che questo trattato ha eliminato negli Stati Uniti più di 750.000 opportunità di lavoro, soprattutto tra i lavoratori di istruzione media inferiore, per non parlare poi della pressione verso il basso sui salari. In effetti pensare che il Messico fosse un enorme mercato di sbocco per i prodotti americani fin da subito pareva una ingenua illusione. Il caso messicano è simile a quello di altri paesi in via di sviluppo. Solo una percentuale di popolazione dal 10 al 20% può essere davvero considerata formata da potenziali consumatori.

²⁰ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

Nel 1993 Paul Krugman ha dovuto ammettere che il NAFTA era "*una politica estera più che un tema economico*"²¹.

Parliamo ora di valute. Il sistema di cambi fissi di Bretton Woods, protrattosi dal 1945 al 1971, funzionava come spiegò uno dei suoi inventori, John Maynard Keynes:

“Serve un sistema che possieda un meccanismo di stabilizzazione interna, attraverso il quale sia esercitata pressione su qualsiasi paese la cui bilancia dei pagamenti con il resto del mondo si allontani dall'equilibrio in qualunque direzione, così che si possano evitare movimenti che possano creare una forza di bilanciamento uguale ma opposta”.

Gli architetti di Bretton Woods, ricordando il caos economico degli anni '30, e preoccupati dalla minaccia sovietica, volevano un sistema che evitasse la rigida programmazione centralizzata di tipo socialista, ma al tempo stesso prevenisse crisi finanziarie, o quanto meno ne limitasse alla portata. Addirittura lo stesso Keynes pensava a un sistema di cambi fissi che prevedesse una moneta di riserva internazionale chiamata “Bancor” e gestita da un'istituzione sovranazionale²².

Il Fondo Monetario Internazionale è un discendente di questa idea, anche se utilizza il dollaro americano come sua divisa di riserva. E alla fine fu proprio il dollaro a demolire il sistema di Bretton Woods, quando la divisa americana fu inflazionata per pagare il welfare, la guerra del Vietnam (ma anche il costosissimo programma lunare della Nasa), senza aumentare le tasse. Questo creò una "inflazione esportata" che irritò gli altri paesi, soprattutto la Francia di De Gaulle. Alla fine il sistema collassò, perché le nazioni volevano cambiare i loro dollari, che si svalutavano, in oro, di cui però la banca centrale americana possedeva una quantità finita.

Un mondo come quello dei cambi più o meno liberi che è nato nel 1971 lascia libero spazio alla concorrenza più feroce e, soprattutto per le economie più deboli, rende necessarie quelle "riforme strutturali" che sono il ritornello di qualsiasi raccomandazione del Fondo Monetario Internazionale ancora oggi. Ma queste riforme, se da un lato possono includere il miglioramento strutturale (strade, mezzi di trasporto, generazione e distribuzione dell'energia), dall'altra richiedono spesso la massima flessibilità del lavoro, ovvero facilità di

²¹ Paul Krugman, *The Uncomfortable Truth About NAFTA: It's Foreign Policy, Stupid!*, in Foreign Affairs, novembre 1993.

²² Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

licenziamento e pressione verso il basso dei salari. Il tutto in nome della competitività che, a ben guardare, non è poi così univoco. Non conta, infatti, il divario di produttività tra un'ora di lavoro di un operaio americano e un'ora di lavoro di un operaio asiatico, ma piuttosto il rapporto tra la loro produttività ed il loro costo, quindi, di fatto, la produttività marginale. Perciò la globalizzazione può benissimo comportare scelte orientate alla bassa produttività, purché il risparmio in termini di costo sia superiore alla riduzione della produzione media oraria. Anche questa è efficienza.

Il Giappone storicamente fu il primo beneficiario della grande apertura al commercio degli Stati Uniti. Negli anni '80 la politica industriale nipponica cominciò a sollevare serie preoccupazioni negli Stati Uniti. Il suo successo era dipeso anche dal fatto che il Giappone aveva una lunga storia di chiusura nei confronti dei mercati esteri, perché fu solo alla fine dell'ottocento, all'inizio dell'epoca Meiji, che il paese iniziò ad aprirsi agli stranieri. Ma questa apertura, che la storia fa risalire al 1853, non nacque da uno spirito liberale, quanto piuttosto dalla necessità di iniziare ad importare armi. A quell'epoca, infatti, lo slogan del Giappone era “fukoku kyohei” (“paese ricco significa esercito forte”)²³. Dunque politica imperiale, non interessi privati. In seguito le commesse e i subappalti giapponesi iniziarono ad arricchire e a far crescere tutta l'“Asia confuciana”, vale a dire anche Corea del Sud, Cina, Taiwan, Vietnam, Hong Kong e Singapore.

Ciò non accadde per caso, ma fu piuttosto la strategia ideata dall'economista Akamatsu Kaname nel 1930, denominata “l'anatra volante”²⁴, che prevedeva l'irruzione del Giappone nell'industria, l'eliminazione brutale dei concorrenti occidentali esistenti al momento, e la successiva redistribuzione della stessa industria alle economie confinanti e meno sofisticate. Questo progetto accelerò significativamente negli anni '70, quando il Giappone iniziò volutamente a ritirarsi dalla produzione dei beni ad alta intensità di lavoro. La strepitosa crescita giapponese imboccò la strada del declino negli anni '90, soprattutto a causa degli eccessi della finanza, la cui crisi fu alimentata da un crash borsistico americano, quello del 1987. Non vi fu alcuna politica statunitense orientata a mandare in crisi il Giappone. Causa del collasso fu anche l'aggiustamento verso l'alto dei salari, alla lunga impossibile da

²³ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

²⁴ *Ibidem*.

compensare anche con orari di lavoro disumani, a tutto svantaggio di quella perfetta macchina da export che sembrava essere diventata l'industria giapponese.

CAPITOLO 2

LA GLOBALIZZAZIONE E LA DISUGUAGLIANZA IN ITALIA E NEL CONTESTO EUROPEO

2.1 Evoluzione dell'integrazione economica dell'Italia: principali tendenze degli ultimi venti anni e confronto con i partner europei

Dopo avere studiato le caratteristiche principali della globalizzazione nel mondo e le sue dinamiche nel tempo, diventa doveroso analizzare il posizionamento dell'Italia all'interno di questo scenario globale. Occorre però premettere che la maggior parte delle analisi, spesso condotte senza tener conto del quadro d'insieme, tendono a confondere le tendenze globali con quelle del nostro Paese. Certamente l'Italia non può presentare caratteristiche sensibilmente diverse rispetto a quelle dei paesi più industrializzati, ma ciononostante, come vedremo nel corso di questo capitolo, il nostro paese presenta comunque degli aspetti peculiari.

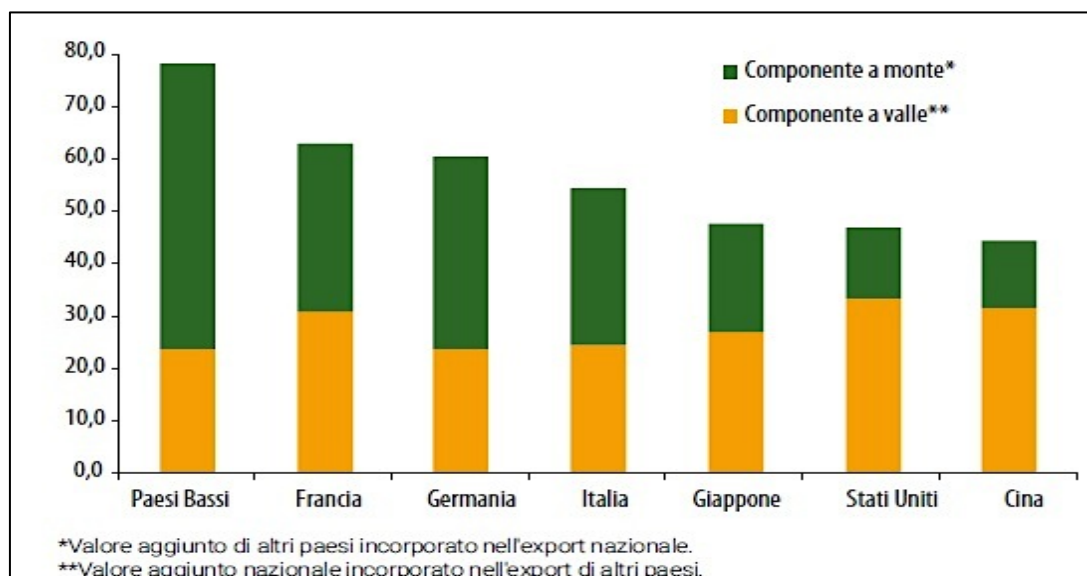
Un recente studio di Confindustria¹ conferma il forte grado d'integrazione del nostro Paese all'interno delle dinamiche che caratterizzano il commercio mondiale. Vedremo nel capitolo 3 che, al di là dei saldi della bilancia commerciale, ciò che integra una moderna economia nel quadro globale sono il livello e le modalità con cui essa partecipa alle catene globali del valore (CGV) lungo entrambe le direzioni delle filiere di produzione, cioè in ingresso e in uscita. Le modalità di partecipazione possono essere definite e misurate in due modi:

- 1) a monte: calcolando il valore dei beni e servizi esteri utilizzati dalle imprese domestiche e incorporati, quindi, nell'export italiano;
- 2) a valle: misurando il valore dei prodotti italiani che sono venduti a imprese estere e che vengono così incorporati nel commercio estero di altri paesi.

La somma di queste due variabili, in percentuale del valore dell'export nazionale, è per l'appunto la misura della partecipazione del paese alla CGV²⁵.

²⁵ In diversi settori di produzione di beni ad alto livello tecnologico, la creazione del valore si determina sempre più, lungo le catene produttive internazionali, negli stadi dove preminente è l'apporto del capitale immateriale rispetto a quello fisico, come le fasi a monte della progettazione, della ricerca e sviluppo, della elaborazione dell'informazione, dell'analisi dei dati che quelle a valle del marketing, della gestione della proprietà intellettuale, della distribuzione. Nel mezzo, le fasi di produzione fisica di beni e servizi spesso tendono a creare meno valore. Gli stadi a minore valore aggiunto sono di solito svolti nei Paesi in via di sviluppo, mentre quelli a maggior valore aggiunto in Occidente. Ad esempio l'assemblaggio di un prodotto come il computer può essere

Figura 2.1 - Tasso di partecipazione dell'industria italiana alla Catena Globale del Valore.



Fonte: Centro Studi Confindustria, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.

La Figura 2.1 mostra il peso delle due componenti in Italia e in alcuni dei più importanti paesi industrializzati. Nel 2018, secondo stime UNCTAD²⁶ (la Conferenza delle Nazioni Unite sul Commercio e lo Sviluppo), la componente a monte della partecipazione italiana alla catena è stata pari al 30% dell'export di beni e servizi. Quella a valle è stata del 25%. Nel complesso, quindi, più della metà delle esportazioni italiane sono riconducibili alla catena globale, un livello in linea con la media mondiale. Tra i principali paesi esportatori, il grado di partecipazione dell'Italia è inferiore a quello di altre economie europee come Germania, Francia e Paesi Bassi e superiore, invece, a quello di Giappone, Stati Uniti e Cina.

Si può dunque dire che la posizione competitiva del nostro Paese sia nel complesso buona, ma questo non sorprende, essendo risaputa la vocazione all'export del *made in Italy*. Semmai i dubbi possono nascere sul grado d'integrazione, dato che è noto che nel nostro Paese alcuni settori stanno apparentemente vivendo anni di crisi, come ad esempio la metalmeccanica e l'agricoltura. Dunque diventa decisivo studiare l'integrazione dell'Italia negli scenari mondiali perché un buon posizionamento ridimensionerebbe la visione di un sistema industriale italiano competitivo solo "a macchia di leopardo".

fatto nei PVS, mentre le componenti possono essere progettate nei paesi avanzati così come il marketing a la distribuzione. È il concetto della "smiling curve" (vedi figura note pagina successiva), rappresentazione grafica di come il valore aggiunto varia attraverso le diverse fasi di produzione di un bene in un settore manifatturiero legato all'IT.

²⁶ Centro Studi Confindustria, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.

I fattori che determinano il diverso grado d'integrazione dell'Italia (e degli altri paesi) nelle filiere internazionali di produzione dipendono sicuramente dalle caratteristiche strutturali di ciascuna economia. Esistono diversi paradigmi che possono offrire un elevato grado segnaletico. Di seguito elenchiamo i più importanti:

1) Il peso delle industrie multinazionali nel sistema economico di ciascuno Stato, ovvero la propensione alla delocalizzazione. I paesi in cui il settore manifatturiero ha peso rilevante mostrano, mediamente, una più elevata partecipazione alla catena, perché le filiere di produzione sono spesso frammentate a livello internazionale. Dunque le grandi imprese giocano un ruolo di primo piano nella frammentazione internazionale della produzione. In Europa ciò accade soprattutto in Germania, la quale utilizza massicciamente i semilavorati di altri paesi. Non sorprende dunque che nel caso tedesco risulti più significativa la componente a monte, cioè il valore aggiunto estero contenuto nell'export di Berlino. Questa componente è ancora più elevata nel caso dei Paesi Bassi, che rappresentano un importante snodo marittimo di merci le quali, a volte con lievi trasformazioni, proseguono poi il loro cammino verso la loro destinazione finale. Per quanto riguarda l'Italia, la minore partecipazione alla catena rispetto alla media europea può essere spiegata proprio in virtù della ridotta presenza nel Paese di multinazionali manifatturiere.

2) Il peso del settore manifatturiero, ovvero la propensione alla trasformazione. Una maggiore vocazione manifatturiera tende ad accrescere soprattutto la componente a monte della partecipazione alla catena del valore, perché la manifattura è un settore trasformatore, che acquista sui mercati internazionali beni e servizi prodotti da altri settori, soprattutto semilavorati. Si pensi all'energia, ai combustibili, alle altre materie prime e ai servizi di trasporto, assicurativi e finanziari. Ciò è particolarmente vero per i principali paesi europei. L'Italia, pur avendo un settore manifatturiero meno integrato, acquista all'estero il 90% del petrolio e del gas naturale.

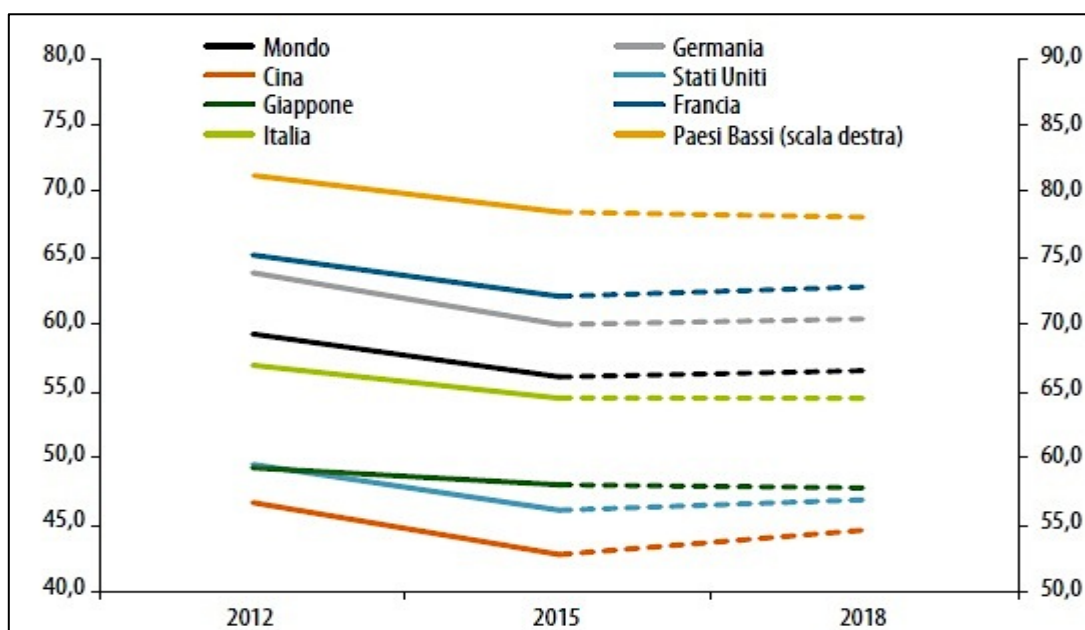
3) Il peso del mercato interno, ovvero la propensione all'"autoconsumo". I paesi più grandi, come Stati Uniti e Cina, tendono ad avere una partecipazione alla catena meno intensa e concentrata verso valle, cioè come fornitori di beni e servizi intermedi, rispetto al caso di economie più piccole. Si tratta di paesi che vantano un enorme mercato domestico, capace di assorbire una parte ingente della produzione nazionale. Nel caso degli Stati Uniti, inoltre, è bassa e in diminuzione la dipendenza energetica dall'estero.

4) Il peso delle singole fasi produttive, ovvero il posizionamento all'interno della filiera del valore. I paesi specializzati nei servizi alle imprese (trasporti, finanza, assicurazioni,

Information Technology, ecc.), come Stati Uniti, Regno Unito e anche Francia, oltre a quelli fornitori di petrolio, come la Russia e i paesi arabi, mostrano un maggiore orientamento verso valle, perché i loro servizi vanno ad arricchire il valore aggiunto dei prodotti di altre economie, costituendo così una parte importante dell'import-export di queste ultime.

Il grafico riportato in figura 2.2 mostra la dinamica della partecipazione alle filiere internazionali di produzione dell'Italia e dei principali paesi mondiali nell'ultimo decennio.

Figura 2.2. - Indice partecipazione alla Catena Globale del Valore (in % dell'export nazionale).



Fonte: Centro Studi Confindustria, Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019, Roma, 2019.

La partecipazione dei vari paesi alla catena si è fortemente ridotta nel 2009, con la crisi del commercio globale. Questo non sorprende, dato che una delle conseguenze di una recessione mondiale è proprio la contrazione degli scambi internazionali. E' aumentata nei tre anni successivi, tornando vicino ai livelli pre-crisi. Tra il 2012 e il 2015 ha ripiegato nuovamente, e sembra essersi infine stabilizzata negli ultimi tre anni.

Anche la partecipazione italiana alla catena è variata più o meno nello stesso modo: l'indice è sceso dal 58% dell'export del 2008 al 57% nel 2012 e al 55% nel 2015 e nel 2018. Il calo dipende, soprattutto, da una minore quota del valore aggiunto domestico contenuto nell'export di altri paesi. Il valore più basso dell'indice di partecipazione negli ultimi anni può essere dovuto alla debolezza delle quotazioni del petrolio, di altre *commodity* (compresi i prodotti agricoli e forestali) e di vari semilavorati acquistati dalle imprese (combustibili e

alcuni alimentari e bevande). Questo sembrerebbe segnalare un possibile indebolimento della specializzazione dell'industria italiana come fornitrice di beni intermedi, circostanza che però caratterizza anche l'economia olandese, la quale ha goduto di una fase di crescita nettamente superiore a quella italiana. Forse la spiegazione sta anche nella perdita di slancio di alcune importanti economie dipendenti dalla produzione italiana (si pensi al settore auto tedesco), oltre che della delocalizzazione che ha colpito il nostro paese in maniera più sensibile rispetto ad altri, a causa della scarsa competitività italiana sulla flessibilità del lavoro, sulla tassazione delle imprese e sulle reti telematiche.

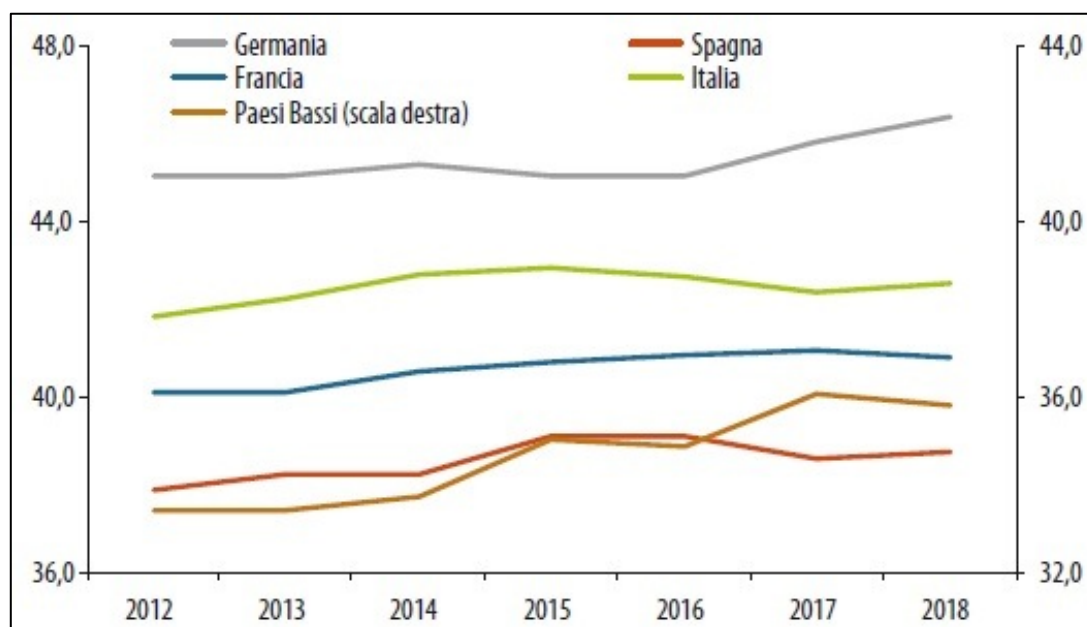
Per valutare l'integrazione dell'industria italiana all'interno della CGV, è utile concentrare l'analisi su un sottoinsieme di beni intermedi che comprende i prodotti più significativi delle filiere internazionali della produzione manifatturiera: parti e componenti di beni di investimento e di mezzi di trasporto e altre forniture industriali di semilavorati, come ad esempio prodotti tessili, chimici, sostanze medicinali e metalli, la cui relativa stabilità dei prezzi si rivela oltretutto molto utile per effettuare dei confronti.

La dinamica del commercio estero di questi prodotti offre quindi una lettura più precisa dell'evoluzione negli ultimi anni della partecipazione e della posizione del settore manifatturiero italiano all'interno della catena del valore rispetto agli altri principali paesi mondiali (figura 2.3).

Dal confronto tra i vari paesi emerge che:

1) Tra i principali esportatori europei la partecipazione dell'industria italiana alla catena in questi ambiti merceologici è elevata (inferiore solo a quella tedesca) e sostanzialmente costante negli ultimi quattro anni. Il peso di questi beni sul totale degli scambi italiani è pari a circa il 43% nel 2018, come nel 2014 e nel 2008, prima della crisi. In Germania, però, l'indice sale oltre il 46% nel 2018, dal 45% nel 2014. In Francia e Spagna rimane stabilmente su livelli inferiori.

Figura 2.3 - Peso di parti e semilavorati negli scambi italiani e in quelli dei principali paesi europei

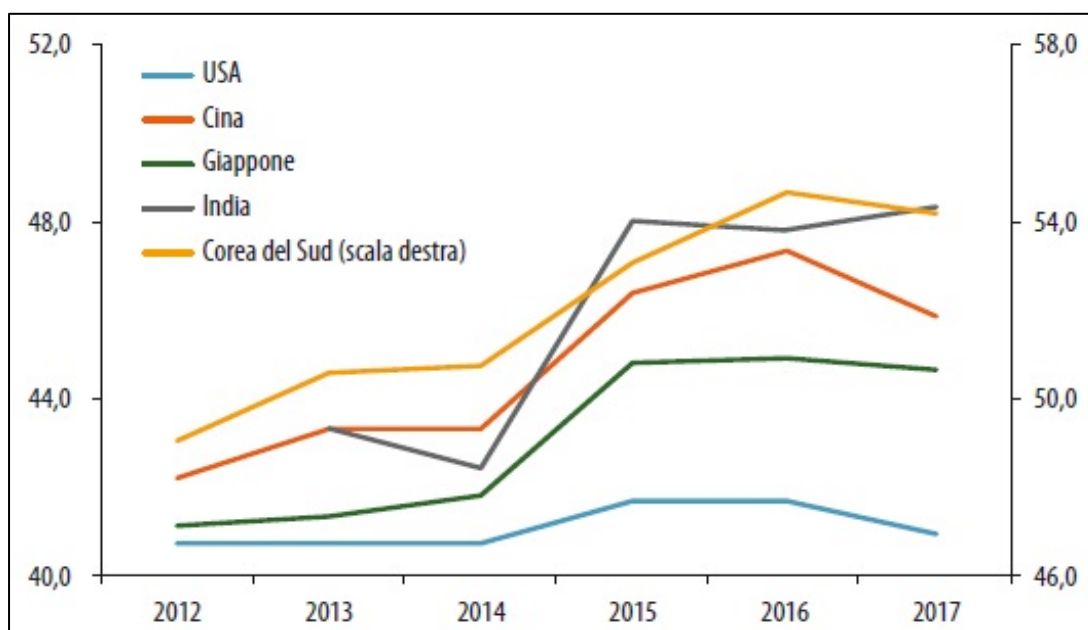


Fonte: Centro Studi Confindustria, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.

2) L'industria italiana gode di un'ottima posizione come fornitrice di componenti e semilavorati all'estero, come evidenzia il saldo netto degli scambi di semilavorati, che nel 2018 è cresciuto di ben il 2,8% sul totale degli scambi con l'estero. Solo la Germania ha fatto meglio, con un +5,1%. Il problema, semmai, è che in tutti i principali paesi europei l'indice mostra un andamento decrescente negli ultimi cinque anni (si noti che la scala di destra è tarata su valori inferiori rispetto a quella di sinistra). Questa riduzione è stata provocata da una maggiore penetrazione di prodotti extra-europei a monte delle catene di fornitura europee (specie in Spagna), ma anche da un minore peso delle destinazioni extra-Ue per i semilavorati europei (in particolare quelli italiani).

Va comunque detto che questa è un'analisi di breve periodo, perché è stata condotta su un orizzonte temporale troppo limitato per poter valutare in maniera compiuta i principali cambiamenti merceologico-organizzativi che hanno caratterizzato il sistema industriale negli ultimi anni.

Figura 2.4 - Peso di parti e semilavorati negli scambi dei principali paesi extra-europei.



Fonte: Centro Studi Confindustria, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.

Per quanto riguarda i principali paesi extra-europei (figura 2.4), il peso degli scambi di semilavorati è rimasto costante negli Stati Uniti (intorno al 41% nel 2017, ultimo anno per cui sono disponibili i dati della Banca Mondiale), mentre nei paesi asiatici è cresciuto significativamente fino al 2015, poi si è stabilizzato. Ciò sembra indicare una regionalizzazione (e quindi un accorciamento) della catena del valore e, in particolare, un rafforzamento dell'integrazione produttiva in Asia.

Come abbiamo detto sopra, l'industria americana è posizionata decisamente più a valle delle catene di fornitura (con un saldo degli scambi di prodotti semilavorati sceso di 4 punti percentuali in cinque anni). Nei paesi asiatici, invece, è cresciuta la specializzazione in punti diversi delle filiere di produzione: a monte per la Corea del Sud (+15% nel 2017) e il Giappone (+11%) e a valle per l'India (-11%). La posizione della Cina, invece, è intermedia (+2%) ed è variata poco nel tempo.

Nei prossimi anni l'evoluzione delle catene del valore potrebbe risentire fortemente delle tensioni protezionistiche nei mercati internazionali. Infatti, i nuovi dazi introdotti nel 2018 dagli Stati Uniti su quasi il 13% dell'import americano, riguardano perlopiù beni intermedi (per il 60% del totale). Le tariffe statunitensi e le ritorsioni degli altri paesi rendono più incerta e costosa la frammentazione internazionale della produzione e potrebbero provocare distorsioni nelle catene del valore, magari regionalizzando le catene di fornitura,

trasformazione che in quei paesi avvicinerrebbe i processi produttivi alla domanda finale, soprattutto nelle economie asiatiche più dinamiche. Si pensi, per esempio, al mercato degli autoveicoli: molte auto europee destinate al mercato asiatico, che oggi sono prodotte negli Stati Uniti, potrebbero essere fabbricate direttamente in Asia, dato che quasi un terzo della domanda mondiale è concentrato in Cina²⁷.

2.2 Evoluzione della disuguaglianza dei redditi in Italia: principali tendenze degli ultimi venti anni e confronto con i partner europei.

Nel capitolo 1 abbiamo introdotto la discussione su come la globalizzazione incida sulla distribuzione del reddito. Abbiamo visto che nella storia essa è stata responsabile non solo dell'impovertimento di alcune classi sociali, ma addirittura della devastazione di interi settori merceologici (si ricordi quanto abbiamo scritto a proposito delle conseguenze nefaste sull'agricoltura inglese dell'apertura del mercato britannico ai prodotti agricoli americani).

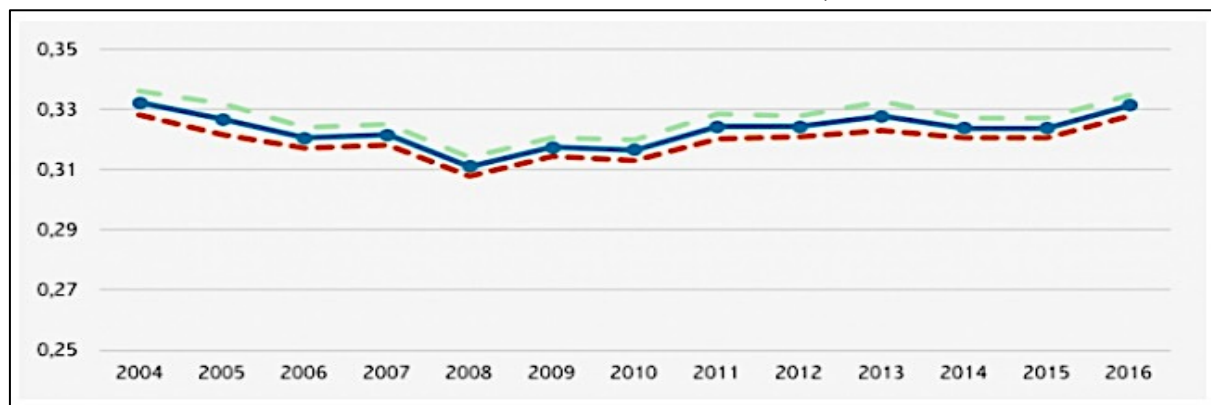
Nel paragrafo precedente abbiamo rilevato la buona tenuta dell'integrazione dell'industria italiana all'interno della catena globale del valore. Ora dobbiamo compiere la stessa ricognizione sulla distribuzione del reddito nel nostro Paese.

I recenti dati Eurostat dimostrano che la disuguaglianza nella distribuzione del reddito, misurata dall'indice di Gini²⁸, come dimostrato graficamente nella figura 2.5, è cresciuta durante la crisi, ma solo leggermente, ritornando ai livelli di circa 15 anni fa. Gli anni 2000 avevano visto una riduzione della disuguaglianza, sia pure in maniera marginale, ma la crisi del 2008 sembra aver ricreato il quadro di inizio millennio.

²⁷ Centro Studi Confindustria, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.

²⁸ Il coefficiente di Gini, ideato dall'economista e statistico italiano Corrado Gini (1884-1965), è una misura della disuguaglianza di una distribuzione. È spesso usato per misurare la disuguaglianza nella distribuzione del reddito o della ricchezza. Può essere definito come la differenza media assoluta fra i tenori di vita di due individui presi a caso tra la popolazione, in rapporto alla media dell'intera popolazione. Ad esempio, in un paese il cui tenore di vita medio è di 22.000 euro (come in Italia, dove secondo i dati Eurostat, il reddito pro capite nel 2017 era pari a 21.804 euro), un coefficiente di Gini pari a 0,33 (come quello italiano) significa che lo scarto tra i tenori di vita di due individui casualmente estratti fra la popolazione è in media di 7.250 euro. Il coefficiente di Gini può quindi assumere valori compresi tra 0 ed 1. Valori bassi indicano una distribuzione abbastanza omogenea. Il valore 0 indica una pura equidistribuzione. Nel caso dei redditi segnerebbe la totale eguaglianza nella sua redistribuzione sulla popolazione. Valori crescenti del coefficiente indicano una distribuzione sempre meno equa. Il valore 1 corrisponde alla massima concentrazione, ovvero la situazione in cui una persona percepisce tutto il reddito del campione, mentre tutte le altre hanno un reddito nullo.

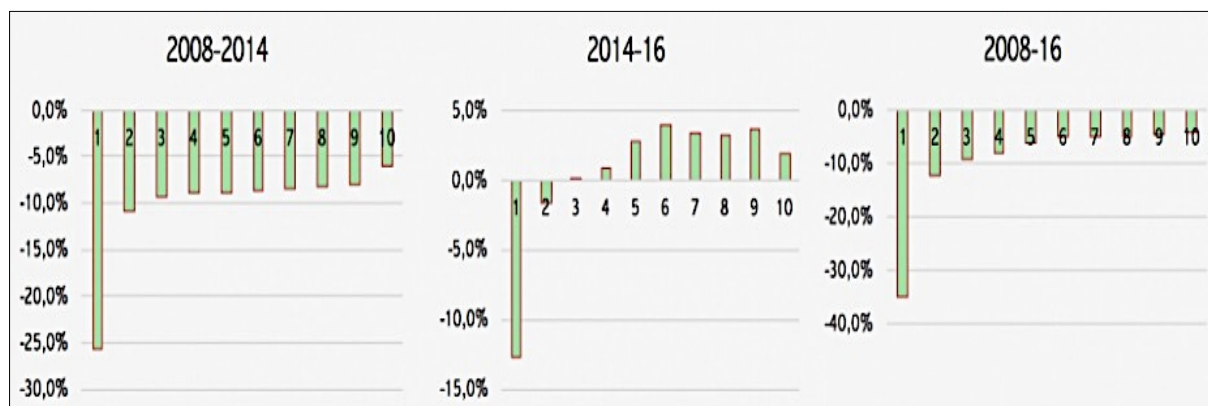
Figura 2.5 - Indice di Gini in Italia tra 2004 e 2016 (le linee tratteggiate rappresentano l'intervallo di confidenza al 95%).



Fonte: Eu-Silc, Eurostat.

Intuitivamente si è tentati di attribuire questo fenomeno al cedimento, in proporzione, dei redditi più bassi, ma solo dopo aver osservato i grafici della figura 2.6 se ne può avere la conferma.

Figura 2.6 - Variazione % del reddito disponibile per decili (asse delle ascisse) in Italia.



Fonte: Eu-Silc, Eurostat.

Infatti dai dati Eurostat risulta che durante la crisi economica del 2008-2014 i redditi di tutti i decili sono mediamente diminuiti (primo grafico), ma che la perdita è stata drammaticamente superiore per il 10% dei redditi più bassi.

Si osservi poi il secondo grafico, che mostra la reazione dei redditi alla ripresa del 2014-2016. Dal grafico si evince chiaramente che i redditi più bassi hanno continuato a diminuire (per più del 10%), così come quelli del secondo decile (-2%). I redditi del terzo e del quarto sono

rimasti sostanzialmente invariati, mentre solo a partire dal quinto decile si nota una ripresa significativa, anche se decisamente inferiore (la metà circa) rispetto alla perdita subita nei quattro anni precedenti.

Il terzo grafico (che rappresenta la variazione complessiva dei redditi nel periodo 2008-2016) conferma la drammatica caduta dei redditi del primo decile (una contrazione pari a un terzo), riduzioni significative nel 2° e nel 3° decile ed una più contenuta diminuzione del reddito per tutte le altre fasce della popolazione italiana.

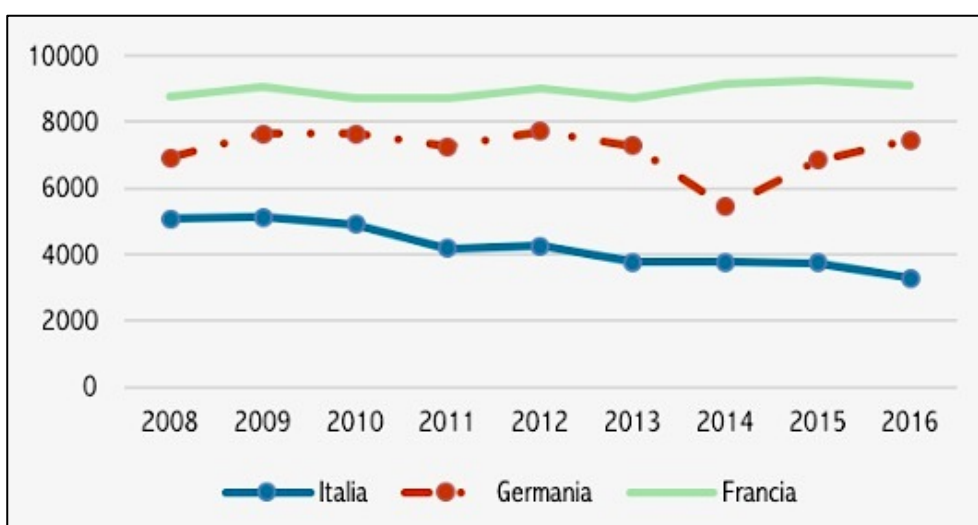
Se dunque l'integrazione industriale del nostro paese nella catena internazionale degli scambi ha retto piuttosto bene alla crisi, non altrettanto si può dire per quanto riguarda il livello dei redditi, soprattutto di quelli più bassi.

Osserviamo ora l'evoluzione della disuguaglianza dei redditi dei principali paesi europei negli ultimi anni. Ci limiteremo a studiare i casi di Germania e Francia, sempre utilizzando i dati Eurostat.

La figura 2.7 mostra come è cambiato il reddito disponibile reale medio del 10% più povero della popolazione italiana, francese e tedesca. Dalla figura si nota non solo che in Germania e in Francia il primo decile gode di un reddito medio più alto che in Italia, ma conferma anche che il forte e costante calo dei redditi della fascia più povera della popolazione è un fenomeno tutto italiano.

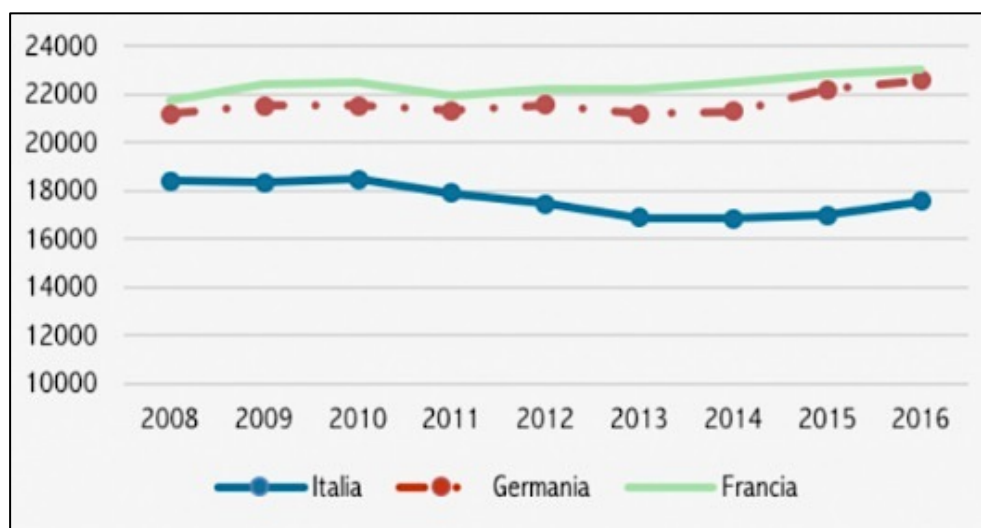
La figura 2.8 riguarda la classe media e mostra la lenta ma inesorabile progressione dei redditi di questa fascia della popolazione, ancora una volta con la Francia a presentare le migliori condizioni. Il grafico ci conferma inoltre quanto visto all'inizio paragrafo, ovvero che la classe media italiana è stata sì penalizzata dalla crisi, ma che il suo reddito negli ultimi anni ha mostrato un certo tentativo di ripresa.

Figura 2.7. - Reddito del 10 per cento più povero (primo decile).



Fonte: Eu-Silc, Eurostat.

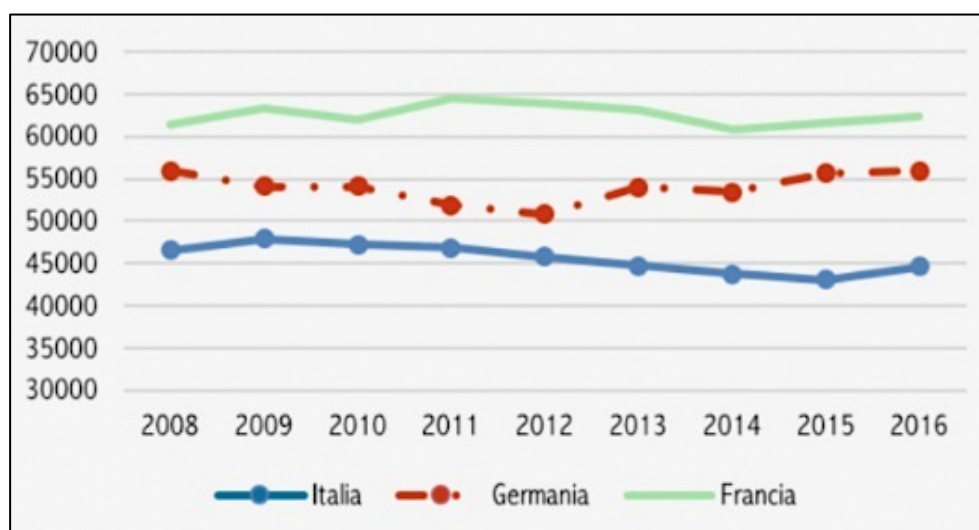
Figura 2.8. - Reddito della classe media (sesto decile).



Fonte: Eu-Silc, Eurostat.

La Figura 2.9 evidenzia un andamento più particolare dell'evoluzione del reddito del decile più ricco. In Italia, come già sappiamo, il reddito di questa classe è diminuito. In Francia ha resistito molto bene durante i primi anni della crisi, cioè fino al 2012, per poi declinare e mostrare in seguito il tentativo di ripresa che accomuna tutti e tre i paesi considerati. In Germania il reddito ha toccato il livello più basso nel 2012, per poi intraprendere una lunga ripresa.

Figura 2.9. Reddito del decimo decile.



Fonte: Eu-Silc, Eurostat.

Gli ultimi anni hanno comunque visto importanti cambiamenti sociali, come ad esempio il flusso di nuovi immigrati, il quale dovrebbe aver contribuito ad abbassare il reddito medio del primo decile. I dati inoltre non permettono di cogliere le dinamiche relative ai redditi particolarmente elevati, che difficilmente rientrano nelle indagini campionarie. Tuttavia emergono chiaramente alcune tendenze molto importanti:

- 1) la disuguaglianza in Italia si trova più o meno ai livelli di 15 anni fa;
- 2) è leggermente aumentata durante la crisi;
- 3) questa crescita è dovuta non all'aumento dei redditi più alti, ma alla forte riduzione di quelli più bassi.
- 4) la generale ripresa dei redditi non ha ancora coinvolto quelli più bassi.

L'amara conclusione a cui si giunge è che nel periodo studiato, più che la disuguaglianza, è aumentata la povertà. Questo è perfettamente in linea con gli insegnamenti storici degli effetti di una maggior apertura dei propri mercati, i quali prevedono, tra le altre conseguenze, un aumento della pressione verso il basso dei salari meno qualificati. L'effetto della competizione con i paesi asiatici si è fatto dunque ben sentire, ma certamente ha pesato anche la faticosa ripresa dell'economia italiana, che si è dimostrata meno reattiva rispetto a quelle degli altri paesi europei.

Traendo una conclusione complessiva dall'analisi dell'integrazione industriale e della distribuzione dei redditi, i dati non suggeriscono l'esistenza di un "caso italiano" in termini

generali. L'industria italiana, infatti, non sembra aver perso posizioni in termini d'integrazione con quella degli altri paesi europei. Tuttavia il mercato del lavoro nazionale si è dimostrato fin troppo permeabile alle problematiche retributive diffuse su scala planetaria.

Concludendo, si può affermare che per ora la globalizzazione ha colpito l'Italia con uno dei suoi effetti più dolorosi e difficilmente contrastabili, ovvero quello salariale. Fortunatamente "azienda Italia" mantiene la sua posizione di discreto prestigio nelle filiere produttive globali. Si auspica che questa tenuta possa essere la base per una miglior equità nel mercato del lavoro.

CAPITOLO 3

LE POLITICHE ECONOMICHE PER CONTRASTARE GLI EFFETTI NEGATIVI DELLA GLOBALIZZAZIONE: MAGGIORE O MINORE INTEGRAZIONE?

3.1 La globalizzazione oggi: chi vince?

Negli ultimi due anni il dibattito riguardante la globalizzazione e, soprattutto, la lotta per combatterne gli aspetti negativi, è stato particolarmente vivace.

Si pensi ovviamente ai dazi imposti dall'amministrazione Trump sulle importazioni cinesi negli Stati Uniti e alla dura reazione da parte di Pechino contro di essi. Restaurando le barriere sul commercio estero con la Cina l'amministrazione Trump ha fatto una scelta ben precisa, diversa, ad esempio, da quella effettuata nei confronti di Canada e Messico.

A Canada e Messico gli Usa hanno imposto condizioni produttive tali da ridurre le divergenze tra i manufatti di quei paesi e quelli americani: il 2 ottobre 2018 il NAFTA (trattato di libero scambio tra Stati Uniti, Canada e Messico in vigore dal 1994), dopo numerosi attacchi lanciati dall'amministrazione americana, è stato infatti smantellato e sostituito dall'USMCA (US-Mexico-Canada Agreement), grazie al quale l'industria automobilistica a stelle e strisce esce vincitrice (l'USMCA infatti prevede che il 75% delle componenti delle auto siano prodotte nella regione nordamericana affinché i prodotti non vengano sottoposti a regime di dazi e che il 40-45% dei singoli veicoli sia prodotto da operai che guadagnino almeno 16 dollari americani l'ora).

Per quanto riguarda la guerra commerciale contro la Cina, invece, la Casa Bianca è tornata ai "vecchi sistemi" da sempre utilizzati per contrastare la concorrenza commerciale estera, ovvero i dazi, nella loro semplicità e crudezza.

Il nostro obiettivo in questo capitolo è quello di capire a che punto è arrivata la globalizzazione, cosa essa ha prodotto, e quali possono essere le strategie più interessanti e promettenti per eliminarne gli effetti negativi.

Nel capitolo 1 abbiamo già parlato degli effetti che si abbattono sui paesi che subiscono la globalizzazione. Questi effetti, almeno negli Stati Uniti, sono noti da tempo, dato che persino la CIA nel suo *Global Trends 2015* scriveva: "il processo di globalizzazione [...] sarà duro, marcato da una cronica volatilità finanziaria e da differenze economiche in aumento [...] La

differenza nelle condizioni di vita tra i singoli paesi si allargherà [...] Le sempre maggiori connessioni commerciali e l'integrazione dei mercati finanziari globali trasmetteranno rapidamente le tensioni di un'economia regionale a livello internazionale".²⁹

Ora consideriamo invece cosa è successo negli ultimi 20 anni ai paesi che, secondo le opinioni prevalenti, hanno tratto i maggiori benefici dal fenomeno della globalizzazione:

1) La Cina ha visto frenare la propria crescita demografica, ha progressivamente abbandonato il marxismo agrario in favore di un sistema economico capitalista imperniato sull'industria e sul commercio internazionale e ha visto aumentare la propria ricchezza a ritmi sorprendenti. E per una consistente parte dell'incremento del PIL la Cina deve ringraziare proprio gli Stati Uniti, che sono diventati il perno della sua strategia di crescita centrata sulle esportazioni. Fra il 1978 e il 2019 la quota della Cina nel PIL mondiale è passata da appena il 4% al 16%, mentre la quota della popolazione è diminuita dal 22% al 19% circa. Tuttavia, sebbene secondo le statistiche ufficiali del Governo la Cina sia un paese con deboli disuguaglianze, secondo uno studio realizzato da T.Piketty, Li Yang e G.Zucman³⁰, la straordinaria crescita economica cinese ha distribuito in modo molto diseguale i propri benefici. Basti pensare che la quota del 50% più povero nel reddito nazionale cinese è passata dal 28% al 15% fra 1978 e 2015, mentre quella del 10% più ricco dal 26% al 41%. Così il reddito pro capite medio, che pure è aumentato sostanzialmente (da 150 euro nel 1978 a 1000 euro al mese nel 2015), resta fra 3,5 e 6,5 volte inferiore a quello del G8, mentre il decile cinese più ricco dispone di un reddito medio equivalente a quelli dell'Europa e del Nord America.

Un altro aspetto drammatico della disuguaglianza cinese è poi la differenza tra i tenori di vita su base geografica. Le città crescono a ritmi impensabili per il mondo occidentale, anche perché una fetta significativa della popolazione sottoccupata a livello locale viene forzatamente trasferita nelle metropoli. Il tenore di vita della popolazione rurale è ancora drammatico. Inoltre la Cina ha sperimentato e continua a sperimentare tassi di emigrazione tipici di un paese povero piuttosto che di una superpotenza mondiale, quale ormai da tempo è diventata. Caso strano e contraddittorio quello della Cina: provoca compressione dei salari nei paesi occidentali e si libera della manodopera in eccesso, generando così un'aggressione salariale interna ed esterna.

²⁹ Central Intelligence Agency, *Global Trends 2015: A Dialog About The Future With Nongovernment Experts*, Dicembre 2000, pp.10,38.

³⁰ T.Piketty, *La disuguaglianza in Cina*, piketty.blog.lemonde.fr, 14 febbraio 2017)

2) L'India (la cui popolazione rappresenta il 18% di quella mondiale) dopo il 1991 ha aumentato fortemente la quota capitalista della sua miscela di capitalismo e socialismo Ghandiano. A differenza della Cina, si fonda su solide istituzioni democratiche ed elettorali, libertà di stampa e Stato di diritto. Anche la crescita del PIL indiano è stata particolarmente sostenuta negli ultimi due decenni (+7% in media all'anno dal 1999 al 2018) anche se non ai livelli della Cina. Tuttavia, anche a causa del mancato arresto della crescita demografica (la popolazione indiana, secondo l'ONU, entro il 2028 dovrebbe raggiungere e superare quella cinese), non sono stati fatti grandi passi avanti per quanto riguarda la lotta alla povertà (almeno un terzo della popolazione vive a tutt'oggi al di sotto della soglia minima di povertà: più di 400 milioni di persone). Le sfide che l'India deve affrontare sono ancora enormi, a partire dalla lotta contro la disuguaglianza. L'investimento pubblico nell'istruzione e nella sanità resta nettamente insufficiente e mina il suo modello di sviluppo. L'esempio migliore è l'indigente sistema della sanità pubblica, che riceve appena lo 0,5% del PIL, contro il quasi 3% della Cina³¹.

3) L'America Latina ha iniziato a rallentare il suo percorso di recupero nei confronti dei paesi ricchi dopo gli choc petroliferi degli anni '70. Gli anni '80 sono considerati come un "decennio perduto" da un punto di vista economico, mentre negli anni '90 diversi paesi sudamericani hanno cercato di implementare il *Washington Consensus*³² di libero mercato. Non sono stati ottenuti i risultati sperati e alcune nazioni hanno dovuto fare retromarcia rispetto a una pura economia di libero mercato. Altri paesi sono invece sprofondata in un'economia di tipo assistenzialista.

La crisi del commercio mondiale, seguita alla crisi finanziaria del 2008, ha inoltre pesantemente penalizzato le economie di diversi paesi dell'area che hanno visto fortemente ridotte le proprie esportazioni di materie prime.

4) Il collasso del comunismo ha lasciato alcune nazioni, come ad esempio la Corea del Nord, in una drammatica situazione di povertà di tipo tardo sovietico, mentre ha fatto scoprire ad altre (Uzbekistan e Mongolia) che peggio dell'economia collettivista può essere solo il suo dissesto. Molti dei paesi dell'Europa dell'Est e la stessa Russia hanno vissuto

³¹ T.Piketty, *Capitale e disuguaglianza in India*, "Le Monde", 17 gennaio 2016.

³² L'espressione "*Washington Consensus*" è stata coniata nel 1989 dall'economista John Williamson per descrivere un insieme di dieci direttive di politica economica abbastanza specifiche che egli considerava come il pacchetto standard da destinare ai paesi in via di sviluppo che si fossero trovati in crisi economica.

drammaticamente i primi anni della transizione al capitalismo, per poi sperimentare elevati tassi di crescita fino allo scoppio della crisi mondiale.

5) L'Africa ha registrato un tasso di crescita medio annuo negativo nel quarto di secolo compreso fra il primo shock petrolifero e l'inizio del nuovo millennio. Questa pessima performance è dovuta senz'altro all'elevata instabilità politica dell'area, la quale ha prodotto più distruzione che crescita, facendo persino aumentare la povertà in alcuni paesi (soprattutto nell'Africa sub-Sahariana)³³. Tuttavia, il Continente africano ha conosciuto una crescita solida dal 2000 (con tassi più elevati, pari in media al 4,6%, rispetto all'America Latina e ai Caraibi, che si sono fermati al 2,8%, ma inferiori a quelli dei Paesi asiatici in via di sviluppo, pari al 7,2%³⁴), un fattore che ha portato allo scenario di un'“Africa emergente”.

3.2 La globalizzazione oggi: le vere regole del gioco.

Come abbiamo visto nel capitolo 1, il mondo economico durante la sua storia ha visto l'alternarsi di epoche caratterizzate da scambi internazionali liberi, di epoche caratterizzate dall'adozione da parte dei paesi di politiche protezionistiche, con dazi e barriere doganali, e di epoche in cui gli scambi sono stati regolati da accordi (multilaterali o bilaterali).

Oggi i dazi dovrebbero essere considerati non come la soluzione definitiva contro i danni prodotti dalla globalizzazione ma esclusivamente come una barriera temporanea in grado di stimolare gli Stati ad apportare cambiamenti alla globalizzazione stessa attraverso la sottoscrizione di nuovi trattati di libero commercio (anche se la stessa definizione di "trattati di libero commercio" è controversa, in quanto, in realtà, rappresenta un ossimoro, dal momento che i trattati regolano il commercio, dunque non lo lasciano del tutto libero).

Attualmente quindi sono proprio i nuovi possibili trattati commerciali a rappresentare l'unica via percorribile per regolamentare la globalizzazione dell'economia mondiale, strada che però gli Stati devono intraprendere abbandonando il classico atteggiamento egoistico che troppo spesso ha caratterizzato le trattative internazionali. Si deve fare cioè necessariamente affidamento a un atteggiamento politico che nella storia è sempre stato meno presente di quanto sarebbe stato opportuno, in base al quale gli Stati che s'impegnano in un negoziato non cerchino esclusivamente di far leva sul proprio potere economico, finanziario e anche

³³ R.Findlay, K.H.O'Rourke, *Power and Plenty*, Princeton University Press 2007.

³⁴ OECD, *Le dinamiche di sviluppo dell'Africa 2018*.

militare al fine ottenere le condizioni più favorevoli e vantaggiose possibili per il proprio paese, a danno delle controparti. Gli Stati dovrebbero invece rapportarsi tra loro guidati da una visione strategica e prospettica che tenga in considerazione gli interessi di tutti i partecipanti e dunque che cerchi di individuare soluzioni volte alla condivisione della crescita economica e all'equità sociale (al fine di evitare guerre salariali internazionali, anche se indirette).

Il problema principale riguardo alla regolamentazione del libero commercio è che tutte le economie vogliono crescere, ma non sembrano avere il pieno controllo dei fattori che determinano la crescita stessa.

La teoria economica sostiene che tendono a prosperare le aziende più efficienti e questo sembrerebbe suggerire ai vari Stati di concentrare i propri sforzi su di queste, lasciando quelle meno competitive ai paesi che le possono rendere più fruttifere. Di conseguenza, i paesi che si concentrano su meno industrie dovrebbero diventare più ricchi.

La realtà economica dimostra però che questo non è sempre vero. Infatti, le economie che partono da un livello più primitivo tendono a espandere la gamma dei loro prodotti durante la loro crescita, per poi tornare a concentrare nuovamente la produzione in determinati settori nei quali risultano particolarmente efficienti quando raggiungono lo stato di maturità: si creano così poche industrie sofisticate ad alto valore aggiunto. Dunque la convenienza alla specializzazione sembra essere un postulato che vale soprattutto per i paesi con un sistema economico più maturo.

Inoltre la storia economica dimostra che non è scontato che vi sia la convenienza a produrre più prodotti, mentre è certo che prospera maggiormente chi produce beni del tutto nuovi. Nemmeno il vantaggio competitivo, dunque, alla lunga sembra essere di per se stesso sufficiente.

Ma la questione centrale del ragionamento è un'altra.

Sebbene gli economisti abbiano per lo più basato le loro teorie sull'assioma dell'equilibrio economico, come indice di efficienza e sostenibilità, la storia industriale dimostra che la crescita economica è più un evento legato al disequilibrio che al riequilibrio. Continuamente a vecchi livelli di equilibrio subentrano livelli di equilibrio differenti e più elevati. Chi si aggrappa al dogma dell'equilibrio può solo confrontare diversi sistemi industriali in diverse epoche, ma non ha ricette per cercare di mettere ordine nella transizione economica mondiale.

Sembra dunque molto più calzante alla realtà economica l'idea della "distruzione creativa" di Schumpeter³⁵, definita come quel "processo di mutazione industriale che rivoluziona incessantemente la struttura economica dall'interno, distruggendo senza sosta quella vecchia e creando sempre una nuova"³⁶.

Lo sviluppo quindi sembra essere il vero motore della crescita, perché l'innovazione in un'industria quasi sempre produce la necessità di rinnovamento anche per le altre. Si pensi ad esempio alla componentistica e all'elettronica per il settore auto, e soprattutto alla Difesa. Si può parlare in questo caso di esternalità positiva di tipo tecnologico, ma laddove il tempo tagli fuori dalla produzione le aziende che non riescono a condividere lo sviluppo, diventa facilmente un'esternalità negativa.

Vi è poi un'altra implicazione di tipo strategico, e cioè che lo sviluppo in un settore chiave indica con forza la direzione a tutti gli altri, ma questi ultimi non necessariamente sono in grado di percorrerla. Se non vi riescono, vengono sostituiti nel tempo da altri concorrenti che non necessariamente appartengono allo stesso Paese. Gli americani chiamano questo fenomeno "*path dependence*"³⁷. Lo sviluppo economico, dunque, è molto meno equilibrato di quanto si creda.

Gli innovatori di successo guidano tutti gli altri e non tutti i possibili sentieri di sviluppo sono percorribili. La lotta per la crescita dei vari paesi diventa quindi la competizione per conquistare la cosiddetta "tecnologia guida", quella a cui tutti gli altri dovranno adeguarsi.

La guerra vera

Ecco che si spiega perché il protezionismo a tutela delle proprie industrie a volte funziona, mentre in altre occasioni fallisce. Se le aziende che vengono difese si trovano sul sentiero di sviluppo giusto, allora il protezionismo rappresenta una sorta di culla che protegge il neonato finché sarà in grado di camminare da solo. Se invece le barriere difendono i settori che sono già stati tagliati fuori dalla dinamica competitiva internazionale, le politiche protezionistiche servono solo a prolungare l'agonia e a ritardare il disastro. I tempi con cui ciò avviene dipendono dalla tenacia (per non dire testardaggine) del governo che difende le proprie aziende obsolete e dalle risorse finanziarie che vuole o è in grado di allocarvi, perché proprio i

³⁵ Joseph Schumpeter, *Il processo capitalistico*, Bollati Boringhieri, 1977.

³⁶ Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londra, Routledge, 1994.

³⁷ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

settori meno competitivi finiscono quasi sempre per assorbire più risorse fiscali di quante poi ne siano in grado di restituire sotto forma di gettito.

La lotta per la crescita dei vari paesi diventa quindi la competizione per conquistare la cosiddetta "tecnologia guida", quella a cui tutti gli altri dovranno adeguarsi. La guerra vera viene quindi combattuta per la leadership tecnologica. Ecco perché la Cina odierna fa così tanta paura, perché la sua ricerca tecnologica sta crescendo ai ritmi ai quali vent'anni fa cresceva la sua produzione manifatturiera. Ma, mentre costruire fognature, ferrovie ed ospedali non necessariamente produce povertà negli Stati Uniti e in Europa, lasciare ai cinesi la scelta di quale sarà il tipo di computer o di pannello solare di maggior successo può creare gravi problemi all'Occidente, anche perché l'unione tra una pimpante ricerca scientifica e la ferrea programmazione economica può creare una tale integrazione tra inventore e fornitori, da tagliare fuori tutti gli altri. Ed ecco perché la Cina resiste così duramente nelle controversie sulla tutela della proprietà intellettuale scientifica nei confronti degli Stati Uniti. Per battere l'America, la Cina deve diventare il paese che impone gli standard tecnologici al resto del mondo. Lo scontro tra Stati Uniti e Cina è quindi sulla leadership globale, in termini economici, militari e finanziari. Ma lo è soprattutto in termini tecnologici, in quanto il dominio della trasmissione dei dati super veloce e della sua infrastruttura (il 5G) porterà ad un vantaggio competitivo senza precedenti. E' anche per questo che i due contendenti hanno deciso di investire massicciamente nell'*Artificial Intelligence* (AI), interpretando alla lettera il postulato del Presidente russo Putin, secondo il quale “*chi dominerà l'AI, dominerà il mondo*”³⁸.

Dunque il libero commercio mondiale accelera la necessità di innovare, perché tanto più cambiano i percorsi di sviluppo industriale (integrato), tanto più un'industria, anche la più efficiente, può ritenersi vulnerabile. Alla luce di queste considerazioni diventa ancora più imbarazzante la famosa gaffe di Michael J. Boskin, capo consigliere economico del presidente americano George Bush Sr., secondo il quale “*non importa se l'America esporta chip di computer, chip di patate o chip da poker; sono pur sempre chip!*”³⁹. Ed ecco perché espandere la produzione di breve periodo non garantisce successo nel lungo periodo, se è il

³⁸ Rivista *investimenti finanziari*, n.3 anno 2019.

³⁹ Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

proprio sistema economico nazionale che finisce "fuori percorso". Chi guida la carovana si prende, se non tutto, la parte migliore.

C'è comunque spazio per il vantaggio competitivo, ma non è tutto uguale. È infatti decisamente meglio avere questo vantaggio in alcuni settori industriali piuttosto che in altri ed è proprio la combinazione dei settori sui quali si può vantare la leadership competitiva a determinare la prosperità presente e futura di una nazione. La realtà, dunque, smentisce il punto di vista classico e marginalistico, secondo il quale i settori industriali sarebbero soggetti alla legge dell'utilità marginale decrescente. In realtà questa può essere crescente, quando determinati settori sono in grado di imporre i propri standard agli altri più di quanto gli altri non possano imporli a loro. Ogni cambiamento imposto aumenta l'efficienza e il profitto marginale di chi lo impone a danno di chi lo subisce.

Inoltre le aziende più efficienti nel far crescere i propri profitti tendono anche ad accaparrarsi quote sempre maggiori di capitale degli investitori, sempre a danno delle altre aziende. La stessa attività di ricerca e sviluppo è fortemente affamata di capitale, il quale diventa maggiormente disponibile grazie ai successi della ricerca e dello sviluppo della fase precedente. La facilità di accesso ai mezzi finanziari ribalta ulteriormente la logica ricardiana. Se infatti nel sistema statico neoclassico il percepire una rendita è visto come un comportamento negativo⁴⁰, nel mondo moderno, caratterizzato da rendimenti di scala crescenti, imperfetta informazione e robuste barriere all'ingresso, il godere di rendite di posizione (purché dinamiche) sembra essere la chiave del successo della competitività⁴¹.

E' a questo punto opportuno soffermarsi sulle cause di un altro fenomeno molto importante prodotto dalla globalizzazione, ovvero l'impovertimento della classe media un po' in tutto il mondo (capitolo 1). Occorre domandarsi se questo fenomeno sia dovuto alla soccombenza dei settori a cui questo strato sociale era solitamente dedito, *in primis* il commercio. Se così fosse, staremmo assistendo a un cambiamento strutturale della catena della produzione. In fondo chi finora ha gestito un negozio può cercare di "riciclarsi" aprendo una vendita *on-line*. Se la globalizzazione accelera lo sviluppo economico in termini qualitativi, oltre che quantitativi, cioè se crea nuovi modelli produttivi e distributivi e nuove occupazioni, diventa fondamentale

⁴⁰ David Ricardo, 1817, *Principi di Economia Politica e dell'Imposta*, UTET, 2006.

⁴¹ Ian Fletcher, *op. cit.*

una rapida riallocazione del lavoro, cambiamento tutt'altro che facile soprattutto per le fasce di lavoratori più avanti con l'età (indicativo in tal senso è il fatto che ben otto lavori della *top 10 demand's jobs* del 2013 negli Stati Uniti ancora non esistevano nel 2004).

Il settore agricolo è testimone di questa trasformazione in maniera ancora più palese di quello della piccola distribuzione. Se infatti il reddito medio di una grossa parte dei contadini nel mondo non cresce, e anzi in molti casi diminuisce, non si può non notare lo straordinario sviluppo tecnologico dell'agricoltura, che si avvale di macchinari sempre più efficienti e di tecnologie satellitari. Il settore, dunque, non sta diventando più povero, e nemmeno scomparendo. Semplicemente richiede più capitale e più competenze. I primi trattori sostituirono i buoi. Oggi i nuovi trattori, molto più potenti, sostituiscono quelli vecchi. L'analisi satellitare delle colture sostituisce il calendario delle festività. E proprio l'agricoltura spiega alcune delle più drammatiche differenze di reddito tra i paesi più sviluppati e quelli meno sviluppati. Si pensi, ad esempio, ai problemi di approvvigionamento idrico in Africa e alle tecnologie di riciclo dell'acqua nei paesi sviluppati (come nelle incredibili serre israeliane).

Possono quindi i governi dei paesi più sfortunati aprirsi immediatamente e completamente al libero scambio, nella speranza di assistere a spettacolari crescite del reddito globale nazionale e pro-capite (trainate dalla tecnologia e dai capitali importati dai paesi ricchi)? La risposta è negativa, perché qualunque afflusso di capitale avrebbe comunque bisogno di lavoratori stranieri per risultare produttivo. Per giunta la loro povertà e le scarse competenze dei loro lavoratori li rende poco attraenti per le industrie occidentali e asiatiche (con il risultato che le multinazionali che delocalizzano in questi paesi cercano solamente di sfruttarne le risorse naturali senza contribuire minimamente a un miglioramento del tenore di vita delle loro popolazioni). Quindi, se anche le barriere al commercio tra i paesi poveri e quelli più sviluppati venissero cancellate di colpo, probabilmente accadrebbe poco o nulla. D'altronde se si guardano i dati, ci si accorge che le differenze economiche tra queste due aree del mondo erano molto più contenute in passato. Cos'è successo nel frattempo? La tecnologia si è sviluppata a ritmi vertiginosi. Ciò non stupisce se si ricorda che proprio la Rivoluzione Industriale, come abbiamo visto nel capitolo 1, fu alla base della nascita del fenomeno noto in letteratura come "Grande Divergenza". Eppure lo sviluppo più rapido possibile dell'agricoltura sarebbe senz'altro il punto di partenza per combattere la fame nel mondo; ma il "rapido sviluppo" richiederebbe sin da subito ingenti investimenti in capitale di qualità, che poi necessariamente dovrebbe essere utilizzato da lavoratori non locali.

I paesi la cui economia dipende eccessivamente dalle esportazioni di materie prime soffrono poi di un altro grave problema, cioè la sempre crescente volatilità dei mercati finanziari, che per uno speculatore occidentale può significare grandi profitti o grandi perdite, ma che per quei paesi può produrre enormi variazioni di un reddito disponibile che è anche mal distribuito.

Maggiore è la sofisticazione dell'industria di un paese, maggiore è anche la sua capacità di imporre i prezzi e gli standard qualitativi.

Vi sono anche alcuni rari casi in cui la rapida crescita dei settori industriali è stata oggetto dei contratti o degli accordi di libero scambio, come ad esempio nel caso dell'industria aeronautica in Brasile e di quella dell'automobile in Messico. D'altro canto misure che impongano standard qualitativi nei prodotti finiti possono essere considerate sia politiche anti-esternalità, sia politiche di stimolo all'innovazione per i paesi che vi si sottopongono. Ma i vantaggi sono solo temporanei se le economie che vengono forzatamente industrializzate ricadono nella tentazione del protezionismo, applicando dazi e barriere non tanto a tutela delle proprie neonate industrie (*infant industry protectionism*), che come visto traggono vantaggi dalla protezione dalla competizione delle più evolute industrie estere, ma piuttosto a tutela delle loro inefficienze e delle obsolescenze che nel tempo possono emergere.

Un ulteriore ragionamento merita la deindustrializzazione, che non è la semplice demolizione di impianti, ma è, *de facto*, una politica industriale al contrario. Quando un'azienda di un certo paese viene spinta fuori dal mercato non vengono persi solo profitti, ma anche economie di scala, efficienze e la capacità di mantenere bassi i costi. Inoltre minori entrate finanziarie significano anche minori capacità d'investimento future. Minor accesso ai mercati più sofisticati significa anche minor accessibilità alla tecnologia straniera e minor richiesta di capacità lavorative di alto livello, le quali da quel momento in avanti non hanno altra scelta se non emigrare o riconvertirsi in altri settori. Ciò comporta la perdita di quel tipo di efficienza che fa sì che il complesso sia superiore alla somma delle parti.

Tuttavia la deindustrializzazione di un paese, almeno in alcuni comparti, può essere un indice di successo di quegli stessi comparti. È difficile negare che le multinazionali, una volta che si rendono conto che la produttività all'interno del paese inizialmente scelto per trasferirvi una parte della produzione non possa andare oltre certi standard, possano essere tentate di trasferirsi nuovamente, questa volta in un altro paese con maggiori margini di efficienza,

quasi sempre sotto forma di un costo del lavoro più basso. Questo processo è stato inquadrato e terrorizzato dall'economista Michael Porter:

“I vantaggi di ordine inferiore, come ad esempio il basso costo del lavoro o le materie prime a basso prezzo, sono relativamente semplici da imitare. I competitors possono spesso duplicare rapidamente vantaggi del genere trovando un'altra locazione a basso costo o fonti di offerta, o anche annullarli, producendo o approvvigionandosi nello stesso posto. [...] Sempre tra i vantaggi minori vi sono quelli dovuti solamente alle economie di scala ottenute dall'utilizzo della tecnologia, degli impianti, o di metodi acquisiti o copiati dai concorrenti. [...] I vantaggi di ordine superiore, come ad esempio i processi tecnologici proprietari, la diversificazione di prodotto ecc., sono contrassegnati da numerose caratteristiche. La prima è che raggiungerli richiede maggiori abilità e capacità come ad esempio personale altamente specializzato e addestrato, capacità tecniche interne, e spesso rapporti stretti con i clienti più importanti. La seconda è che essi di solito dipendono da una storia d'investimenti in impianti fisici specializzati e spesso nella conoscenza del rischio, nella ricerca, nello sviluppo e nel marketing.”⁴²

E' bene poi chiedersi se è vero che il successo industriale prescindia totalmente dagli aiuti pubblici e dalla protezione statale. Prendiamo ad esempio il caso di *Silicon Valley*, una delle storie di maggior successo della libera impresa e della libera ricerca. La sua fondazione e implementazione sono avvenute con il supporto del governo americano, senza il quale probabilmente non sarebbe esistita, perlomeno non nella forma e nelle dimensioni che noi conosciamo. La sua storia nasce dallo sviluppo della *Bell Laboratories*, e dei suoi successi nel campo dei transistor a partire dal 1947. La *Bell* non era nient'altro che il reparto di ricerca e sviluppo della “vecchia” *American Telephone and Telegraph (AT&T)*, un monopolio a controllo statale. E fu proprio la dimensione monopolistica dell'*AT&T* a rendere possibile il suo enorme sforzo di ricerca che si avvale di numerosi scienziati da premio Nobel. Le commesse statali la protessero dalla pressione della concorrenza. L'industria USA dei semiconduttori ricevette numerosi sussidi pubblici a cavallo tra gli anni '50 e '60 e quasi il 100% della sua produzione fu acquistata dall'Esercito che aveva bisogno di apparati di calcolo estremamente veloci per i sistemi di guida dei missili strategici. Ancora alla fine degli anni '60 il Pentagono acquistò quasi il 40% dei semiconduttori prodotti negli Stati Uniti.

⁴² Michael Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.

Anche tutti gli altri paesi del mondo in cui esistono industrie di semiconduttori hanno fornito il loro supporto a questo settore, proprio per la sua valenza militare.

3.3 Il modello che spiega i vantaggi della globalizzazione.

Nel loro libro del 2000, *Global Trade And Conflicting National Interest*⁴³ Ralph Gomory e William Baumol sostengono che le economie di scala giocano un ruolo molto importante in un sistema economico, al punto di diventare il vero campo di battaglia su cui si gioca la forma della crescita delle economie più avanzate. Inoltre, dal momento che esse sfruttano in maniera intensiva il capitale e la conoscenza tecnica, sembrano dimostrare che il libero commercio non è la miglior opzione per la crescita, almeno per le economie più avanzate. Infatti, in regime di forti economie di scala, i costi marginali di produzione sono decrescenti, e non crescenti, come vuole la teoria economica classica. Pertanto la nazione che raggiunge per prima la maggiore produzione nei settori industriali che godono delle economie di scala, essa diventa il produttore a più basso costo nel mondo, tagliando fuori dal gioco le altre nazioni. Un'altra azienda che volesse sfidare quella già affermata dovrebbe fin da subito partire con dimensioni perlomeno uguali a quella dell'*incumbent* (nel senso di oligopolista o, quantomeno, leader mondiale). Questo raramente è possibile, anche perché si tratterebbe di realizzare in poco tempo gli investimenti che l'*incumbent* ha effettuato nel corso di anni. Inoltre la nuova azienda avrebbe bisogno di scatenare una guerra verso il basso sui prezzi per poter rubare i clienti all'*incumbent*, erodendo così il margine di profitto di entrambi (prezzo di penetrazione). Il migliore dei casi potrebbe essere la classica vittoria di Pirro. Così l'industria che acquisisce per prima il vantaggio delle economie di scala viene definita "sostenibile" da Gomory e Baumol⁴⁴. Questo tipo di aziende tende a crearsi una sorta di trincea economica che la difende dagli assalti della concorrenza che arriva dopo, creando una vera e propria serie di *lockout* a danno dei ritardatari. Ma questo significa che la concorrenza da perfetta diventa imperfetta. L'unico elemento positivo è che queste aziende possiedono una buona schermatura contro la concorrenza delle rivali che pure possono valersi di lavoro a basso costo. Due economisti del calibro di Lawrence Katz e Larry Summers (che fu capo consigliere economico del presidente Obama) hanno scoperto che le variazioni nel costo del lavoro tra le

⁴³ Ralph Gomory, William Baumol, *Global Trade And Conflicting National Interests*, MIT Press, Cambridge (MA), 2000.

⁴⁴ *Ibidem*

varie aziende sono almeno due o tre volte più importanti della variazione dei profitti per gli azionisti delle stesse aziende⁴⁵.

Il vantaggio della competizione imperfetta è che può sostenere l'innovazione, perlomeno quella che richiede i maggiori sforzi in termini di investimento. Sembra un paradosso, dal momento che si è appena detto che l'impresa "sostenibile" gode di una sorta di trincea competitiva. Ma abbiamo anche detto in precedenza che lo sviluppo tecnologico (e in particolare il *differenziale* di sviluppo tecnologico) decide la direzione dello sviluppo economico e dunque con il tempo qualunque rendita di posizione può cadere. Si pensi ad esempio al caso di Kodak, quasi del tutto estromessa dal mercato della fotografia a causa del ritardo con cui decise di riconvertirsi al *digital imaging*. Questo, però, fa cadere un altro mito della libera economia e cioè quello secondo il quale è la concorrenza a spingere gli investimenti in tecnologia. Molte volte avviene esattamente il contrario, come ammesso anche dall'OCSE:

“La competizione oligopolistica e l'interazione strategica attraverso le aziende e i governi, piuttosto che la mano invisibile delle forze di mercato, condiziona il vantaggio competitivo ai giorni nostri e la divisione internazionale del lavoro nelle industrie ad alta tecnologia”.

La differenza tra il mondo industriale di Ricardo e quello di Gomory-Baumol è che nel primo ci sarà sempre un solo vincitore nella gara a chi offre il più basso costo di produzione e sarà sempre lo stesso, qualunque siano le condizioni di partenza. Invece nel mondo di Gomory e Baumol i giochi sono aperti fino alla fine e il vincitore è colui che raggiunge per primo la miglior economia di scala⁴⁶, il che significa che ci possono essere fattori ambientali e politici che incidono sul risultato. Ma questo significa anche che in teoria possono essere raggiunti anche risultati non ottimali⁴⁷, ad esempio quando la nazione vincente esclude dal gioco dei rivali potenzialmente più efficienti. Il punto è che l'efficienza di colui che la raggiunge per primo è semplicemente quella che dominerà il mercato, non la miglior efficienza possibile. Quest'ultima, peraltro, può essere impossibile da raggiungere se colui che potrebbe arrivarvi

⁴⁵ Lawrence F. Katz, Lawrence H. Summers, *Can Interindustry Wages Differentials Justify Strategic Trade Policy?*, in Robert C. Feenstra, ed., *Trade Policy for International Competitiveness*, University of Chicago Press, 1989.

⁴⁶ Dieter Ernst and David O'Connor, *Competing in the Electronic Industry: The Experience of Newly Industrialising Economies* (Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development, 1992).

⁴⁷ *Ibidem*.

viene ad un certo punto tagliato fuori dal mercato da un'azienda meno efficiente ma che nel frattempo è diventata più grande e dunque può godere di tutti i vantaggi della maggiore dimensione⁴⁸.

Ma a questo punto il problema diventa quanto sia ottimo il livello di efficienza più alto che viene raggiunto. E a vantaggio di quali Stati? Esiste un pattern di mercato dominante nel mondo di Gomory e Baumol, oppure tutto viene lasciato agli avvenimenti esterni?

La distribuzione delle aziende "sostenibili" tra le nazioni è stata simulata da un modello costruito dai due economisti⁴⁹ che simula la distribuzione delle industrie tra due nazioni immaginarie A e B. In alcuni scenari A vince nell'auto, nell'aerospazio e nei semiconduttori, mentre B vince nel resto. Il modello è estremamente articolato, perché in uno scenario che contiene solo due nazioni e 10 industrie (10 settori) ci sono oltre 1000 possibili distribuzioni delle industrie tra le nazioni⁵⁰.

Questo modello è ovviamente molto semplificato rispetto alla realtà, ma la complessità delle soluzioni che produce dà un'idea di quanto siano ancora più complessi i risultati che si osservano nel mondo reale.

Vediamo il funzionamento di questo modello con l'aiuto della figura 3.1.

Quando una nazione "cattura" un'industria, la produzione di quest'ultima entrerà nel prodotto interno lordo di quel paese, rendendolo più ricco. A prima vista, dunque, si potrebbe concludere che la miglior strategia industriale per uno Stato sia quella di creare quante più aziende "sostenibili" (nel senso economico-finanziario) sia possibile. Ma se si osserva attentamente il grafico ci si accorge che c'è molto di più. Ogni punto della figura rappresenta uno scenario, vale a dire una possibile quantità di aziende "sostenibili". Le aziende "non sostenibili" (denominate "ricardiane" nel grafico) si distribuiranno secondo il modello di Riccardo, mentre le industrie non soggette al libero commercio non ne saranno influenzate, ma formeranno una base di attività economica che sta alla base del grafico. L'asse orizzontale mostra che percentuale delle aziende sostenibili del mondo viene "catturata" da A. Ovviamente B cattura le rimanenti. Sull'asse verticale viene mostrato il prodotto interno lordo

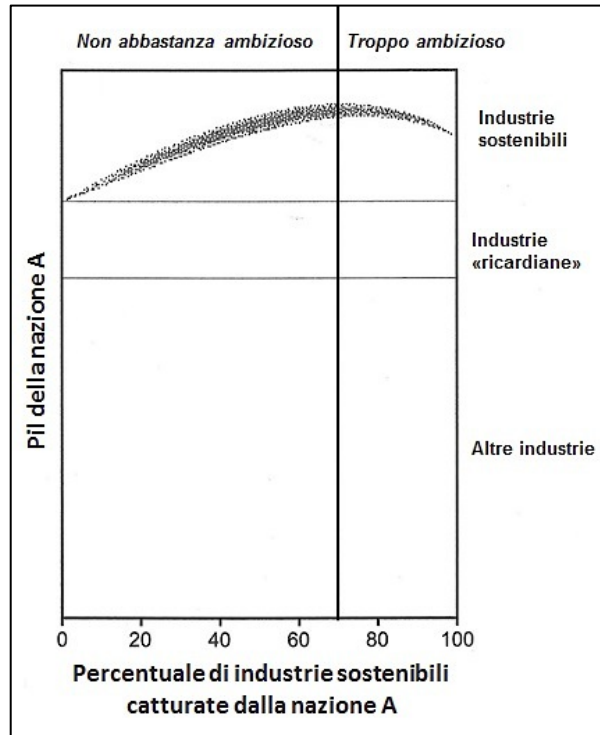
⁴⁸ Dieter Ernst and David O'Connor, *Competing in the Electronic Industry: The Experience of Newly Industrialising Economies* (Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development, 1992).

⁴⁹ *Ibidem*.

⁵⁰ *Ibidem*.

di A. Di conseguenza, più i punti sono a destra del grafico, più aziende "sostenibili" sono state catturate da A, dunque più A diventa ricco.

Figura 3.1 - Modello di Gomory e Baumol nel caso di un unico Paese.



Fonte: Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

Fin qui sembra tutto abbastanza scontato. In realtà abbiamo una sorpresa, data dalla forma concava della distribuzione degli scenari, la quale implica che la miglior politica della nazione A non è quella di catturare tutte le aziende "sostenibili", ma solo la percentuale il cui punto si situa il più in alto possibile. Nel grafico in esame la percentuale è pari al 70%.

Qual è il motivo di questo andamento? Il fatto è che il paese A non è il miglior posto dove può operare qualunque azienda "sostenibile", ma solo alcune. Se questo Paese si prende tutte le aziende, quando incorrerà in quelle per cui è meno competitivo, inizierà a perdere efficienza. Questo significa che, almeno in teoria, è impossibile che si verifichi un monopolio internazionale, cioè il monopolio di un unico Stato a svantaggio di tutti gli altri.

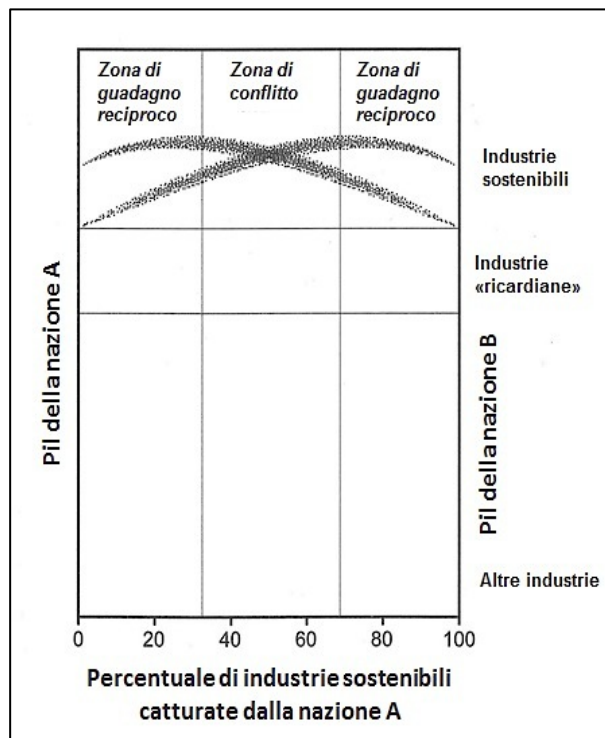
Ma vi è un altro fattore che rende impossibile la cattura di tutte le aziende "sostenibili" da parte di A, ed è legato alla limitatezza delle risorse economiche di cui dispone (lavoro, materie prime). Questo fa sì che produrre oltre le proprie capacità non solo diminuisce la propria efficienza, ma rende impossibile anche il fatto che B o le altre nazioni possano

esportare la loro efficienza, cioè possano vendere ad A le risorse che le mancano al miglior prezzo possibile.

Il modello di Gomory-Baumol offre la soluzione al problema dell'efficienza su scala internazionale, che dovrebbe essere uno dei motivi delle politiche di libero scambio. Proviamo a ridisegnare il grafico (Figura 3.2) inserendo anche gli scenari della nazione B, che verranno disegnati da destra a sinistra, essendo questo un gioco a somma zero. Ebbene, il risultato delle simulazioni dei due economisti è sorprendente: le zone di guadagno reciproco sono quelle in cui una nazione è dominante e l'altra è dominata.

Prendiamo ad esempio la zona di guadagno reciproco a sinistra. In quello scenario è B a detenere il maggior numero di aziende "sostenibili", ma una sua riduzione nel numero di aziende possedute aumenta la sua efficienza (perché si libera di quelle per cui è meno competitivo) e aumenta anche quella di A, perché A ha accesso a un numero maggiore di aziende a cui può apportare un vantaggio competitivo. Lo stesso, ovviamente a parti inverse, avviene nella parte alta a destra del grafico. In questo caso con A nel ruolo dominante.

Figura 3.2 - Modello di Gomory e Baumol nel caso di due Paesi.



Fonte: Ian Fletcher, Free Trade Doesn't Work, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.

L'aspetto più sorprendente di questo modello è che nella zona centrale del grafico, ovvero nel punto d'incontro degli scenari, quello verso cui dovrebbe condurre l'economia ricardiana, non vi è la massima efficienza ed anzi scoppiano i conflitti tra i due paesi, perché si è in un territorio in cui entrambi possono essere la miglior sede per una certa quantità di industrie “sostenibili”. In questa zona possono nascere tutti i fenomeni di protezionismo che incidono sull'efficienza industriale, vale a dire dazi, sussidi governativi ad aziende non efficienti, pressione verso il basso sui prezzi, sulla remunerazione del lavoro, sulla ricerca tecnologica, ecc.. Ai giorni nostri Cina e Stati Uniti sembrano essere entrate in questa zona in diversi settori industriali, molti dei quali nel comparto tecnologico.

Quali sono dunque le implicazioni del modello di Gomory-Baumol? Innanzitutto si tratta di uno schema che non comprende solo l'ottimizzazione di una grandezza, ma contiene anche implicazioni strategiche, ovvero una logica di “Teoria dei Giochi”, approccio che è estremamente importante per poter fornire una validazione operativa a qualunque teoria. Questa branca dell'economia, applicata alla competizione industriale, ha trovato uno dei suoi punti di riferimento più recenti nell'ottimo lavoro di Kyle Bagwell ed Asher Wolinsky *Game Theory and Industrial Organization*⁵¹. Il modello di Gomory-Baumol è però maggiormente centrato sui problemi della globalizzazione, in particolar modo nella lotta ad accaparrarsi le migliori aziende ed è proprio in questo senso che aiuta finalmente a comprendere perché le stesse argomentazioni a favore del libero mercato nella storia siano state adottate anche in difesa delle barriere protettive. Non esiste infatti un unico risultato possibile per la corsa ad accaparrarsi il maggior profitto. Ogni azienda ha un suo paese ideale in cui svilupparsi. Inoltre gli scenari di distribuzione equa delle aziende finiscono fatalmente per cadere nella zona di conflitto. Questo sembrerebbe un argomento forte contro gli organismi che regolano il commercio internazionale. Inoltre una nazione saggia cercherà di lasciare alle altre la loro quota della base industriale mondiale, ma cercherà di trattenere per sé le migliori industrie, forse anche attraverso forme di protezionismo, ma anche e soprattutto con politiche industriali che favoriscano il più possibile proprio quel tipo di industria. Ecco perché diventano così importanti la ricerca, la scolarizzazione, il livello delle infrastrutture, l'efficienza dei mercati, del sistema giudiziario, ecc. Non significa avere la massima efficienza sotto *tutti* questi

⁵¹ Kyle Bagwell, Asher Wolinsky, *Game Theory and Industrial Organization*, Discussion Paper #:0102-36, Columbia University, New York, March 2002.

aspetti, ma piuttosto avere un livello di efficienza sufficiente a tagliar fuori gli altri paesi, i quali avranno anche loro problemi a raggiungere un livello di efficienza paragonabile o superiore a quello del paese leader, per cercare di strappargli alcune delle aziende più interessanti.

Dal punto di vista della teoria economica questi risultati comportano un superamento del modello di Riccardo, perché non basta organizzare al meglio gli elementi di cui si dispone, ma bisogna anche cercare di rubarli ai concorrenti. Inoltre il modello di Gomory-Baumol spiega quali sono i vantaggi competitivi che è meglio avere, che poi saranno anche quelli che garantiranno una miglior retribuzione del lavoro. D'altro canto le peggiori industrie che si possano avere sono quelle non “sostenibili”, che non offrono economie di scala. In un certo senso la lezione per lo Stato saggio è quella non solo di organizzare la propria produzione ma anche quella dei propri partner tecnologici, in maniera che possano offrire i prodotti che è meglio produrre all'estero con i migliori standard di qualità e di prezzo per la competitività delle proprie aziende.

Le implicazioni del modello di Gomory-Baumol, riguardano sia gli Stati che hanno il problema di decidere quali industrie attirare a sé e quali lasciare agli altri, sia le aziende che devono decidere quali parti del processo produttivo svolgere in patria e quali trasferire all'estero. Ciò produce un altro risultato sorprendente, e cioè che lo stimolo ad accaparrarsi le migliori aziende non è affatto incompatibile con la de-nazionalizzazione delle stesse imprese, almeno per la parte della produzione che risulta più efficiente effettuare all'estero. Pertanto, invece che parlare di economie di scala in senso assoluto, è meglio parlare di *economie di scala di fasi* della produzione. Ma questo significa anche che lo Stato che ospita le migliori aziende deve anche decidere che tipo di politiche nazionali imporre a queste aziende.

3.4 Globalizzazione e implicazioni di politica industriale dei governi.

L'analisi teorica appena illustrata ha dimostrato che il problema della globalizzazione industriale è complesso e persino contraddittorio delle leggi dell'economia classica e neoclassica. Se dunque la scienza economica non può che prendere atto della complessità del problema, è possibile tentare di fissare i punti che dovrebbero far parte dell'agenda di un governo che affronti con successo il problema del commercio internazionale. Per farlo occorre sintetizzare le principali problematiche e per ciascuna stabilire quali strade sono percorribili e quali no.

Passiamole in rassegna:

- 1) Per quanto riguarda la sostenibilità (sempre considerata in termini di efficienza economico-finanziaria) del commercio internazionale, essa di per sé non è impossibile da raggiungere, a patto che vi siano le condizioni per garantirsi il maggior numero di aziende sostenibili e le migliori condizioni perché esse effettivamente prosperino nel territorio dello Stato.
- 2) Le esternalità possono essere corrette, a patto che vengano penalizzati i paesi che ne producono di negative e che invece vengano stimolate in tutti i modi le esternalità positive interne.
- 3) L'eccessiva mobilità dei fattori produttivi può essere corretta, ma il modo e la misura variano nel tempo. La pressione verso il basso dei salari nei settori e nelle fasi produttive a più bassa retribuzione può essere solo limitatamente corretta con politiche economiche quali la riduzione del cuneo fiscale sul lavoro, perché il loro successo è anche legato al costo della vita di ogni singolo paese; inoltre ancor più decisivo del reddito medio è il potere di acquisto dei salari, che può costituire un fattore particolarmente problematico nei paesi più sviluppati dove il costo della vita è maggiore di quello delle economie emergenti (indipendentemente dagli standard qualitativi).
- 4) La mobilità dei capitali è un vantaggio o uno svantaggio? La risposta a questa domanda dipende anche dall'utilizzo che viene fatto di quei capitali. La mobilità che porti capitali all'estero, i quali si trasformino in prodotti strategici a più basso costo per chi li importa, non è di per sé uno svantaggio. La mobilità dei capitali che ostacoli lo sviluppo tecnologico all'interno del Paese è certamente un problema che può essere affrontato anche con misure di restrizioni al libero commercio.
- 5) I vantaggi competitivi di breve termine possono essere corretti? Solo in parte e non è detto che ciò comporti poi un vantaggio nel lungo termine per i paesi che ne godono. In questo caso le politiche dovrebbero correggere più che altro gli effetti dei vantaggi di breve periodo, che alla lunga, come ampiamente dimostrato, non sono di per sé sostenibili.
- 6) Il libero scambio produce effetti sfavorevoli sull'aumento della produttività all'estero? Li può produrre e in effetti può anche condurre a soluzioni non ottimali per l'industria mondiale nel suo complesso. L'unico aspetto positivo è che l'aumento della produttività richiede tempo e dunque fornisce, almeno teoricamente, un buon lasso temporale per tentare politiche correttive, che però devono essere orientate soprattutto al miglioramento delle condizioni che favoriscono l'aumento della produttività interna, piuttosto che cercare di ostacolare la produttività estera.

7) Le economie di scala sono sempre un valore? No, soprattutto se si generano in un paese attraverso la tolleranza delle esternalità negative e lo sviluppo di una sovraccapacità produttiva, nella fretta di accaparrarsi il maggior numero di aziende strategiche. Questo alla lunga diventa uno svantaggio per tutti e tende a correggersi da sé, cioè tende a favorire il riequilibrio del vantaggio strategico tra i vari paesi e tra le varie aziende. Attenzione, però! Non è detto che il nuovo equilibrio sia migliore del precedente, perché potrebbe basarsi su altri comportamenti opportunistici. Ad esempio paesi come il Vietnam e la Malesia potrebbero diventare più competitivi semplicemente perché alla Cina vengono imposti dei dazi. Ma nel lungo termine questi paesi sarebbero davvero più competitivi della Cina?

La complessità di questi punti rappresenta un monito per quei politici che intendono preparare agende in maniera superficiale. L'esperienza dei paesi asiatici dimostra anzi che la pianificazione strategica dell'industria viene meglio quando viene effettuata da gabinetti tecnici che lavorano in maniera indipendente dai quadri dirigenti politici. Ciascuno deve fare il proprio mestiere nella fiducia reciproca. I politici devono solo attuare ciò che è stato deciso dalle persone più competenti. Questo nei paesi occidentali non è sempre possibile, in virtù del fatto che il dibattito politico utilizza gli argomenti economici per cercare di catturare il consenso, sia in direzione del libero mercato, sia in direzione del protezionismo. Una cosa è certa, e cioè che le soluzioni troppo semplicistiche, come ad esempio delle tariffe *flat* su interi gruppi merceologici di beni importati, difficilmente possono funzionare, perché rischiano di provocare maggiori costi laddove invece i prezzi più bassi dei beni importati possono contribuire all'efficienza dell'industria nazionale, così come possono provocare ritorsioni che vanno a ridurre l'efficienza delle industrie estere e, di ritorno, quella delle aziende nazionali. Ma, anche quando funzionano, i dazi rappresentano pur sempre una forma di tassazione indiretta sugli acquisti interni e quindi possono portare vantaggi ad alcuni settori e svantaggi ad altri. Vediamo come ciò può accadere.

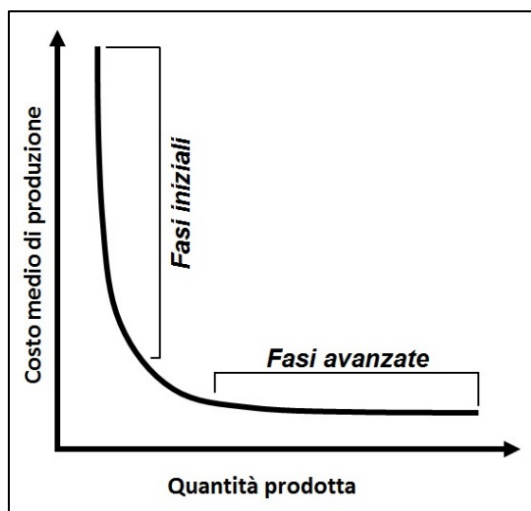
I vari settori e le singole aziende hanno una sensibilità diversa ai vantaggi e agli svantaggi (dazi e barriere) del commercio internazionale. Ad esempio, una tariffa del 30% sui beni importati può non essere sufficiente a ridurre il gap di costo del lavoro, anche perché non è detto che il Paese che le subisce intervenga proprio su di esso. Potrebbe ad esempio aumentare le esternalità, cioè potrebbe scegliere di contrastare le tariffe puntando su fonti energetiche che inquinano di più ma costano di meno. Il grosso dell'incertezza nei risultati che si ottengono deriva dalla stessa struttura delle efficienze industriali e qui stavolta si può fare

appello al modello classico dell'efficienza marginale della produzione, con la sua curva ad “L”, come mostrato dalla figura 3.3.

L'efficienza marginale è decrescente, perché i costi fissi si abbattano meglio quando le quantità prodotte sono relativamente alte, dunque tipicamente durante le “fasi avanzate” di produzione, in quanto bassi volumi di output, tipici delle “fasi iniziali” della vita del prodotto, mal sopportano i costi fissi. Dunque un aumento anche limitato della produzione comporta grandi benefici in termini di maggior redistribuzione dei costi fissi. Quando invece volumi produttivi sono molto elevati, i costi fissi sono ormai così diffusamente ripartiti, che la loro redistribuzione marginale è piuttosto limitata.

Immaginiamo ora l'impatto di tariffe che vengano applicate a industrie che si trovano in tratti diversi di questa curva. Si colpiscono aziende che sono ai primi livelli di assorbimento dei costi fissi, dazi relativamente limitati possono produrre gravi danni a quell'industria, perché una piccola riduzione delle quantità prodotte può essere sufficiente a far passare quelle aziende dal profitto alla perdita.

Figura 3.3 -Costo marginale della produzione industriale in relazione ai volumi di outup.



Quando invece i costi fissi sono ben ripartiti, anche una perdita a significativa di volumi di produzione può non compromettere in maniera significativa il profitto marginale, mentre certamente ha effetti sul profitto assoluto. La stessa cosa vale per i vantaggi che può ottenere il paese che impone i dazi. Se essi mirano a proteggere i propri settori che faticano a spalmare i costi di produzione, allora possono produrre un vantaggio concreto. Se invece tentano di proteggere settori dove i costi sono già ben ripartiti, gli effetti sono minimi. Per fare un

esempio concreto, si pensi all'impatto che può avere un dazio del 10% sugli smartphone, i televisori, le automobili, o i prodotti agricoli (decisivo), piuttosto che sulle auto o i vestiti di lusso (molto limitato).

Ma questo significa anche che vi è una forte spinta a proteggere le industrie nascenti, mentre vi è una forte spinta a liberalizzare il più possibile (purché le controparti facciano altrettanto) le aziende più mature ed efficienti. In altre parole, possono non esistere paesi totalmente a favore del libero commercio ed altri totalmente contro. Ogni Stato ha interesse a proteggere alcuni settori e a pretendere il più assoluto libero mercato per altri. Dunque l'approccio a qualunque politica mercantilistica deve partire da un'attenta analisi delle proprie aziende e di quelle degli altri. Lo stesso vale per le politiche in difesa del lavoro. Non basta cercare di difendere le proprie aziende, ammesso che abbia senso farlo, perché ciò potrebbe danneggiarne altre. Occorre intervenire attivamente sulla qualità della scolarizzazione e della partecipazione all'occupazione della propria forza lavoro. Una volta fatta la scelta su quali siano le aziende più efficienti, occorre stimolare la partecipazione al tipo di lavoro che è richiesto da queste aziende. Una cosa è certa, la difesa del lavoro nei settori più deboli alla lunga è insostenibile senza efficaci politiche di riconversione dell'occupazione. Si pensi ad esempio ad un caso che è anche italiano. La crisi del settore minerario che comporti la riallocazione del lavoro in altri settori può certamente comportare enormi costi sociali nel breve periodo, ma alla lunga anche un netto miglioramento delle condizioni di lavoro. Non si continua a ripetere che quello in miniera è un lavoro insalubre?

3.5 Possibili politiche economiche per l'Italia

Alla luce di quanto visto finora l'agenda del Governo italiano dovrebbe essere piuttosto chiara. Innanzitutto si tratta di eliminare il più possibile le inefficienze del nostro Paese e cioè:

1) Ridurre l'evasione fiscale, che drena risorse pubbliche per lo sviluppo degli investimenti, limitandone il cosiddetto "buffer", per usare un termine tanto caro alla Banca Centrale Europea.

2) Promuovere politiche di equità fiscale all'interno dell'Unione Europea, per evitare la fuga di aziende verso Paesi che offrono un'imposizione più bassa (*dumping fiscale*). Il successo in questa politica è strettamente legato anche alla lotta all'evasione fiscale.

3) Migliorare le infrastrutture, in particolare le vie di trasporto e le strutture telematiche. Queste ultime, soprattutto, saranno fondamentali per migliorare l'integrazione interna ed

esterna delle nostre aziende, fattore che di per sé crea valore e consente sia di importare efficienza, sia di esportarla.

4) Ridurre ulteriormente l'impatto ambientale della nostra industria, il che comporterebbe un miglioramento dell'ecosistema italiano (con, oltretutto, possibili vantaggi per agricoltura e turismo), ma al tempo stesso rappresenterebbe un'ottima arma contrattuale per costringere i nostri partner stranieri a fare la stessa cosa sul loro territorio, il che comporterebbe una maggiore equità nei costi di produzione.

5) Migliorare l'istruzione, sia nel senso di renderla più adeguata alle reali esigenze del nostro sistema economico, sia incoraggiando gli studenti a scegliere percorsi educativi che aumentino le loro probabilità di trovare un'occupazione soddisfacente in Italia.

6) Difendere con più forza il *Made in Italy*, per migliorare la percezione della qualità dei prodotti italiani da parte dei consumatori esteri (ma anche nazionali).

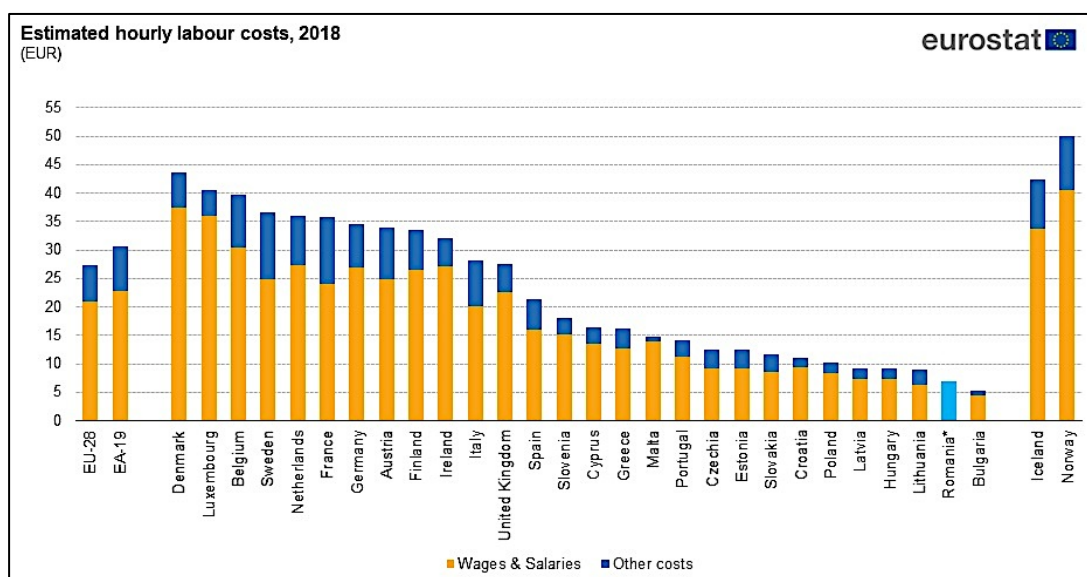
7) Migliorare la ricerca scientifica in Italia, soprattutto attraverso una maggiore integrazione tra scuole e aziende, ma anche con maggiori investimenti pubblici diretti, soprattutto nella ricerca di base, che non sempre viene apprezzata pienamente dalle aziende.

8) Esercitare una forte pressione nei confronti dell'Unione Europea affinché queste politiche entrino in un'agenda comune di tutta la Ue, per aumentare il potere contrattuale.

L'Italia non corre certo il rischio di accaparrarsi troppe aziende estere. Semmai deve evitare di perderne. Il successo degli otto punti qui sopra esposti potrebbe trasformarsi anche nella politica più difficile, che sintetizza tutte le altre, ovvero quella di *reshoring* (ritrasferimento all'interno del territorio nazionale) di molte delle nostre aziende che sono state delocalizzate.

Se per quanto riguarda la politica industriale i temi di un programma politico nazionale non possono che seguire quelli suggeriti dall'analisi strategiche, in tema di riduzione delle

Figura 3.4 - Costo di un'ora di lavoro (in euro) nei paesi dell'Eurozona.



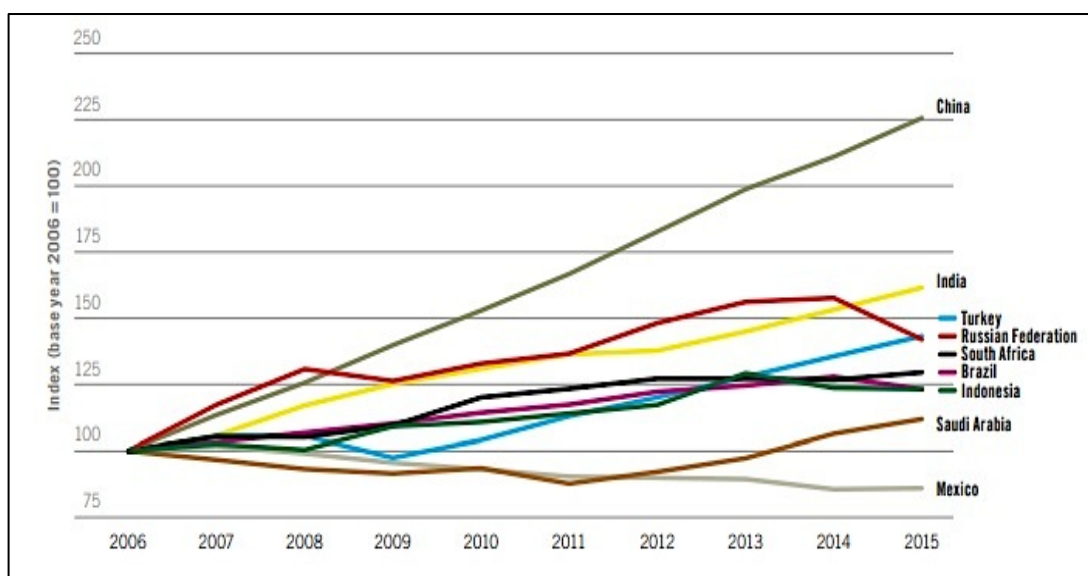
Fonte: Eurostat.

diseguaglianze sociali il quadro si complica enormemente e a creare i più grossi ostacoli al perseguimento di una maggiore equità reddituale è proprio un modello di integrazione, ovvero l'Unione Europea. Infatti il recente studio compiuto da Eurostat sul costo del lavoro all'interno della Ue evidenzia risultati drammatici, che sono ben evidenziati dalla figura 3.4.

In Italia un'ora di lavoro costa complessivamente circa 28 euro, meglio che in Germania e Francia (quasi 35), ma quasi sei volte tanto rispetto alla Bulgaria (5 euro), tre volte tanto rispetto a Polonia ed Ungheria (10 euro) e poco meno di tre volte in più rispetto a Croazia, Polonia e Slovacchia. Simili divergenze nel costo del lavoro non possono essere recuperate nemmeno con le più aggressive politiche dell'occupazione, anche perché si spiegano con i differenti costi della vita nei vari Stati. Nei confronti di questi Paesi non possono essere elevate barriere tariffarie, ma si può solo agire politicamente affinché l'intera Unione Europea inizi a perseguire politiche di riequilibrio salariale. Tuttavia nel breve non è realistico pensare ad un provvedimento del genere, vista l'estrema differenza di vedute che esiste tra i vari paesi membri e considerando inoltre la lentezza con cui la Ue agisce in campo economico, per giunta spesso in maniera poco razionale. I paesi che abbiamo citato, oltre che di un costo della vita estremamente limitato rispetto a quello degli Stati fondatori dell'Unione, godono anche di sussidi europei per il loro sviluppo economico, sotto forma di trasferimenti netti fiscali. Se vediamo la situazione dal punto di vista italiano (ma anche tedesco o francese), possiamo dire che noi paghiamo quei paesi affinché ci rubino aziende e posti di lavoro. Ma questo modo di

ragionare ricadrebbe nell'errore da noi tanto criticato nei paragrafi precedenti, perché finirebbe con l'essere un ragionamento di breve periodo. Senza nulla togliere alla necessità di un riequilibrio fiscale e salariale all'interno dell'Unione Europea, le politiche che aiutano quei Paesi servono a rendere il loro tessuto economico il più possibile uguale a quello dei Paesi più sviluppati. Se avranno successo, nel tempo contribuiranno ad elevare salari e costo della vita, rendendo meno convenienti i trasferimenti delle aziende da uno Stato ad un altro. Ci sarà davvero questo livellamento, o è pura illusione? La Figura 3.5 sembra fornire risultati incoraggianti.

Figura 3.5 - Andamento del salario medio reale nei principali paesi emergenti.

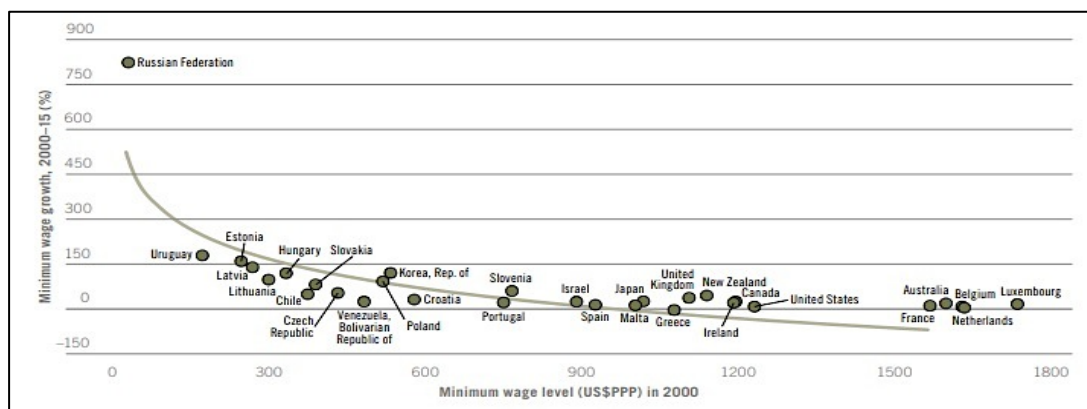


Fonte: *International Labour Organization, Global Wage Report 2016/17, Wage Inequality in the Workplace.*

Il grafico rappresenta l'andamento del salario medio reale dal 2006 al 2015 nei 20 paesi emergenti più sviluppati, che sono quelli a cui si attribuisce sia la perdita dei posti di lavoro di più bassa qualità. Ebbene, si nota che vi è stata una crescita spettacolare dei salari cinesi, che sono più che raddoppiate nel periodo, ma anche di quelli indiani sono cresciuti di più del 50%. Questo sembra confermare i risultati del modello di Gomory-Baumol, perché dimostra che i paesi emergenti non si comportano in maniera puramente parassitaria nei confronti delle aziende occidentali, ma riescono ad estrarre da esse un grande valore, che riesce ad essere redistribuito anche sui salari.

Questo "miracolo economico" riguarda anche i salari minimi? Anche in questo caso i dati dell'Organizzazione Mondiale del Lavoro sono incoraggianti, come dimostra la figura 3.6.

Figura 3.6 - Convergenza dei salari minimi dei paesi emergenti verso quelli dei paesi più sviluppati.



Fonte: *International Labour Organization, Global Wage Report 2016/17, Wage Inequality in the Workplace.*

Come si può chiaramente notare i salari più bassi sono cresciuti molto di più nei paesi emergenti che nei paesi sviluppati. Questi ultimi dati offrono una lettura sorprendente: la delocalizzazione all'estero dei posti di lavoro peggio retribuiti sembra essere l'unico modo per rendere più dinamici i loro salari. Pare dunque che i paesi emergenti rappresentino una sorta di "ultima spiaggia" per i bassi salari, caduta la quale niente è più in grado di impedire il loro riequilibrio. Questo, però, non rappresenta un argomento tanto incoraggiante, almeno nel breve periodo, per i lavori peggio pagate nei paesi più sviluppati. Occorrerà infatti un'ulteriore crescita dei salari minimi nei paesi emergenti affinché vengano prodotti gli inevitabili effetti di *spill-over* che rendano possibile un aumento dei salari minimi anche nei paesi più sviluppati.

Le sorti delle classi più deboli dei lavoratori italiani sembrano dunque più nelle mani delle dinamiche economiche mondiali, che non della più lungimirante politica economica e salariale. Quello che l'Italia può fare in maniera autonoma è intervenire sugli "altri costi", segnati nel grafico dalla parte blu dell'istogramma di figura 3.4. Ma anche in questo caso il nostro Paese, contrariamente a quanto comunemente si pensa, è già molto competitivo tra i paesi più sviluppati. Si guardi soprattutto la differenza nei confronti della Francia. In ogni caso, il guadagno sarebbe minimo e non tale da riequilibrare il costo del lavoro nei confronti dei paesi verso cui viene localizzata una parte importante non solo della produzione italiana, ma anche di quella degli altri paesi più evoluti dell'Unione Europea. Come abbiamo già visto nel capitolo 1 a proposito dell'integrazione del nostro Paese nella catena del valore e nel

capitolo 2 riguardo alla diseguaglianza sociale, anche sul piano della competitività salariale possiamo affermare con certezza che non esiste un "caso Italia".

La ricetta che può portare l'Italia verso il superamento dei propri squilibri economici e sociali, soprattutto dei secondi (diseguaglianza), deve necessariamente passare attraverso un'intera politica industriale, sia nazionale, sia comunitaria. Le chiavi del miglioramento del tessuto economico italiano sono quelle contenute negli otto punti elencati all'inizio del paragrafo.

La nostra storia economica non è certo un modello di successo dell'intervento della politica in ambito economico. Ma forse sarà proprio la pressione della globalizzazione che potrà, nel tempo, aprire un nuovo capitolo.

CONCLUSIONI

I benefici della globalizzazione a livello mondiale sono evidenti. Essa ha contribuito a far uscire dalla povertà centinaia di milioni di persone residenti nei Paesi in via di sviluppo.

Tuttavia sono altrettanto evidenti anche gli aspetti controversi e negativi che l'iperglobalizzazione attuale produce. E come abbiamo visto nel corso del lavoro, tali problematiche sono, sia pure in forma moderna, le stesse che da secoli vengono generate dal commercio internazionale.

Nella tesi è stato evidenziato come la globalizzazione sia prima di tutto *competizione*: tra Stati, per l'accaparramento del maggior numero di aziende sufficientemente innovative da essere in grado di imporre gli standard industriali all'intero settore in cui operano; tra aziende, per ottenere la leadership economica e attrarre il maggior afflusso di capitali possibile, utile per mantenere nel tempo il proprio vantaggio competitivo; tra classi sociali, in termini di distribuzione del reddito prodotto.

La storia insegna che il tentativo dei singoli Stati di eludere gli effetti avversi della globalizzazione si è quasi sempre tradotto in misure di semplice sbarramento e contingentamento delle importazioni, senza mai essere improntato a un rafforzamento competitivo del proprio Paese che potesse ribaltare le sorti della competizione economica globale. Gli esempi citati nell'elaborato dimostrano che le iniziative attuate dalle classi politiche dei vari paesi hanno spesso evidenziato una scarsa conoscenza delle vere dinamiche del fenomeno, cadendo frequentemente nell'errore di considerare esclusivamente l'economia domestica trascurando il suo inserimento nel contesto globale. In altre parole, si è sempre pensato solo a difendere la propria economia, restando miopi rispetto ai potenziali vantaggi reciproci derivanti dall'integrazione economica mondiale.

Possiamo riassumere le principali implicazioni e conclusioni a cui siamo giunti attraverso l'analisi condotta nel corso dei diversi capitoli come segue:

- 1) La leadership di uno Stato nell'arena competitiva globale non viene raggiunta concentrando nel proprio territorio il maggior numero possibile di aziende in termini assoluti, ma si basa sulla capacità delle proprie imprese di essere all'avanguardia nell'innovazione tecnologica che permette alle stesse di dettare le linee di tendenza dell'evoluzione del settore

in cui operano, trovandosi quindi in una posizione di vantaggio competitivo difficilmente imitabile dalle imprese estere.

2) La conseguenza del punto precedente è che, per quanto possa sembrare paradossale, sarebbe preferibile che gli stati rinunciassero a sovvenzionare le proprie aziende inefficienti con sussidi statali o misure di protezione contro la concorrenza estera, lasciando che i paesi dove sussistono le condizioni economiche più favorevoli per lo sviluppo di determinati settori non siano ostacolate nell'ottenere i maggiori benefici possibili dall'efficienza delle loro imprese. Ciò al fine di evitare che i paesi si riducano a vicenda i potenziali profitti delle loro imprese più efficienti per difendere quelle meno competitive. Ma quanti governi sarebbero disposti a non combattere la concorrenza?

3) La globalizzazione comprime l'occupazione e i redditi dei lavoratori meno specializzati nei paesi avanzati. Le imprese infatti delocalizzano la loro produzione nei paesi in via di sviluppo dove il costo del lavoro è nettamente più basso. Tuttavia negli ultimi anni si è assistito in diversi paesi emergenti a una rapida crescita dei redditi dovuta all'aumentata domanda di lavoro (il caso delle rivendicazioni e degli aumenti salariali verificatisi ultimamente in Cina è un esempio eclatante). Si sta verificando in sostanza una sorta di meccanismo di aggiustamento automatico che alla lunga potrebbe portare a un riequilibrio del mercato del lavoro.

4) Alla luce di quanto chiarito nel punto precedente, sembrerebbe sconsigliabile qualsiasi tentativo maldestro di aumento dei redditi più bassi nei paesi con un alto costo del lavoro (quindi nei paesi sviluppati), soprattutto nei settori meno competitivi. Ciò porterebbe infatti a una diminuzione dei profitti delle imprese ancora operanti in quei paesi, generando perdita di competitività nei confronti dei concorrenti stranieri e un'ulteriore spinta all'*offshoring*.

5) Resta il problema della stagnazione dei redditi della classe media dei paesi sviluppati, la quale è stata probabilmente la più danneggiata dagli effetti della diffusione dell'e-commerce e della digitalizzazione in generale. I dati mondiali al momento non mostrano alcun sintomo di aggiustamento automatico e l'unica soluzione per questa classe di lavoratori sembra essere pertanto quella della sua riconversione, soprattutto verso la digitalizzazione.

6) L'Italia, come abbiamo visto, mantiene un buon posizionamento in termini d'integrazione nella catena globale del valore. La bassa crescita degli ultimi anni, tuttavia, impedisce di effettuare una politica di investimenti, pubblici e privati, di dimensioni tali da poterle consentire di scalare qualche posizione. L'importante, almeno nell'immediato, è evitare di perderne.

7) Il mercato del lavoro italiano soffre, oltre che di problemi di disparità, anche di mancata crescita dei salari, ma questa è da imputare alla bassa crescita complessiva del Paese. Considerando il buon posizionamento industriale dell'Italia, ciò che è mancato, e che probabilmente mancherà ancora per diversi anni a causa dell'elevato livello del debito pubblico, è una solida politica fiscale di riduzione del costo del lavoro e di incentivi agli investimenti finalizzati alla creazione di nuova occupazione. I dati dimostrano che in termini di competitività del lavoro la concorrenza più feroce per l'Italia è esercitata dai paesi dell'Europa dell'est, oltre che da quelli asiatici. Spetta dunque all'Unione Europea, più che all'Italia, rimediare a questi squilibri.

La guerra commerciale iniziata dagli Stati Uniti in questi anni sta colpendo soprattutto l'Europa, anche in virtù della sua comprovata incapacità di attuare politiche economiche di successo. La non completa integrazione politica dei vari paesi membri e le enormi divergenze di vedute tra i paesi del Nord e quelli del Sud non lasciano spazio a molte illusioni per un miglioramento strategico, almeno nel breve periodo. Ma il successo economico per l'Ue non è un'opzione, è una necessità da cui dipende la sua stessa esistenza futura.

BIBLIOGRAFIA

- **Kyle Bagwell, Asher Wolinsky**, *Game Theory and Industrial Organization*, Discussion Paper #:0102-36, Columbia University, New York, March 2002.
- **Rosamaria Bitetti, Ornella Darova e Carlo Stagnaro**, *L'Indice della Globalizzazione*, Ricerca condotta in collaborazione con Whirlpool EMEA idee per il libero mercato, marzo 2017.
- **François Bourguignon**, *La globalizzazione della disuguaglianza*, 2012.
- **Central Intelligence Agency**, *Global Trends 2015: A Dialog About The Future With Nongovernment Experts*, Dicembre 2000, pp. 10, 38.
- **Centro Studi Confindustria**, *Dove Va l'Industria Italiana. Rapporto 2019*, Roma, 2019.
- **Dieter Ernst and David O'Connor**, *Competing in the Electronic Industry: The Experience of Newly Industrialising Economies* (Development Centre Studies, Organization for Economic Cooperation and Development, 1992.
- **Eurostat**, *Hourly labour costs*, Eurostat Statistics Explained, aprile 2019.
- **R.Findlay, K.H.O'Rourke**, *Power and Plenty*, Princeton University Press 2007.
- **Ian Fletcher**, *Free Trade Doesn't Work*, 2011, U.S Business & Industry Council, Washington.,
- **Ralph Gomory, William Baumol**, *Global Trade And Conflicting National Interests*, MIT Press, Cambridge (MA), 2000.
- **International Labour Organization**, *Global Wage Report 2016/17, Wage Inequality in the Workplace*, Ginevra 2016.
- **Lawrence F. Katz, Lawrence H. Summers**, *Can Interindustry Wages Differentials Justify Strategic Trade Policy?*, in Robert C. Feenstra, ed., *Trade Policy for International Competitiveness*, University of Chicago Press, 1989.
- **Paul Krugman**, *The Uncomfortable Truth About NAFTA: It's Foreign Policy, Stupid!*, in Foreign Affairs, novembre 1993.
- **Paul Krugman**, *Trouble With Trade*, The New York Times, 30 dicembre 2007.
- **Christoph Lakner, Branko Milanovic**, *Global Income Distribution: From the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, World Bank Economic Review 30 (2): 203–32, 2016.
- **Karl Marx**, *Speech To the Democratic Association of Bruxelles and its Public Meeting of January 9, 1848*, in *Marx & Engels Collected Works*, Volume 6, London International Publishers 1975.
- **OECD**, *Le dinamiche di sviluppo dell'Africa 2018*.

- **Thomas Piketty**, *Il capitale nel XXI° Secolo*, Bompiani, Milano, 2014.
- **Thomas Piketty**, *La disuguaglianza in Cina*, *piketty.blog.lemonde.fr*, 14 febbraio 2017)
- **Thomas Piketty**, *Capitale e disuguaglianza in India*, “*Le Monde*”, 17 gennaio 2016.
- **Michael Porter**, *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York, 1990.
- **Martin Ravallion**, *Inequality and Globalization: A Review Essay*, *Journal of Economic Literature* 2018, 56(2), 620–642.
- **David Ricardo**, 1817, *Principi di Economia Politica e dell'Imposta*, UTET, 2006.
- **Rivista *Investimenti Finanziari***, n.3 anno 2019.
- **Joseph Schumpeter**, *il processo capitalistico*, Bollati Boringhieri, 1977.
- **Joseph A. Schumpeter**, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Londra, Routledge, 1994.
- **W. F Stolper, P.A. Samuelson**, *Protection and Real Wages*, *Review of Economic Studies*, 1941.
- **Henry Theil**, *Economics and Information Theory*.