

Quando la globalizzazione funziona?

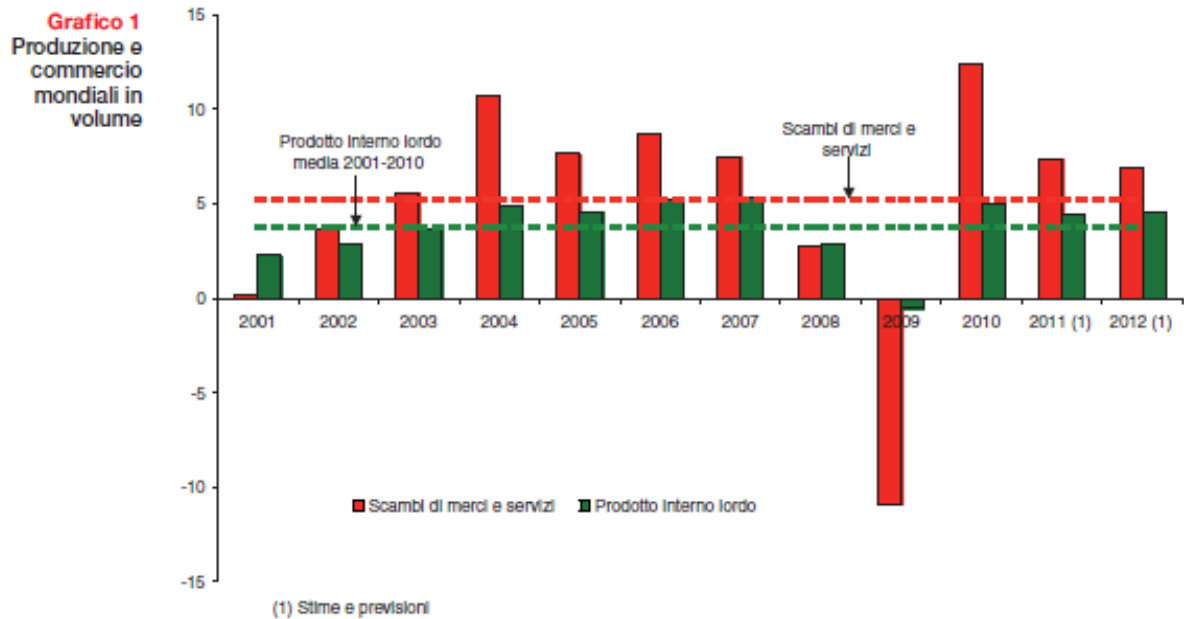
Fabrizio Onida, cap. per libro F. Targetti (29 agosto 2012)

1. Ho scelto di riprodurre col punto interrogativo il titolo del cap. I.3 nel ponderoso volume di Targetti-Fracasso, per raccogliere diversi spunti da una letteratura esplosa negli ultimi anni su natura, costi e benefici della globalizzazione dei mercati. Mi occuperò essenzialmente di commercio internazionale, vantaggi competitivi dei paesi, investimenti diretti e delocalizzazione (International outsourcing), tralasciando i problemi della globalizzazione dei mercati finanziari su cui vertono altri contributi del presente volume.

La crisi dell'economia e della finanza mondiale che stiamo ancora attraversando ha visto nel 2008-09 precipitare il livello o il tasso di crescita del Pil, del commercio estero e degli investimenti diretti quasi ovunque, con forti differenze tra i paesi ricchi e i mercati emergenti, ma ha visto anche una rapida ripresa nel 2010-11, sia pure seguita dall'attuale fase di rallentamento e forti incertezze soprattutto in Europa. (Graf. 1, 2). Il rapporto tra crescita del commercio e crescita del PIL (entrambi in termini reali), ovvero elasticità-reddito del commercio mondiale, continua a oscillare tra 1,5 e 2 secondo i periodi, il che spiega il progressivo aumento del grado di apertura o integrazione internazionale delle economie, definito come rapporto fra volume dell'interscambio con l'estero e PIL. Se è vero che questo grado di apertura storicamente aveva già toccato delle punte prima della prima guerra mondiale, resta anche vero che dopo la netta flessione del periodo fra le due guerre (connotato da ben noti rigurgiti nazionalistici e protezionistici e dalla grande crisi del 1929-32) l'economia mondiale ha registrato – soprattutto partendo dal processo di integrazione economica europea – una fase di globalizzazione assai pronunciata fino ai nostri giorni.¹

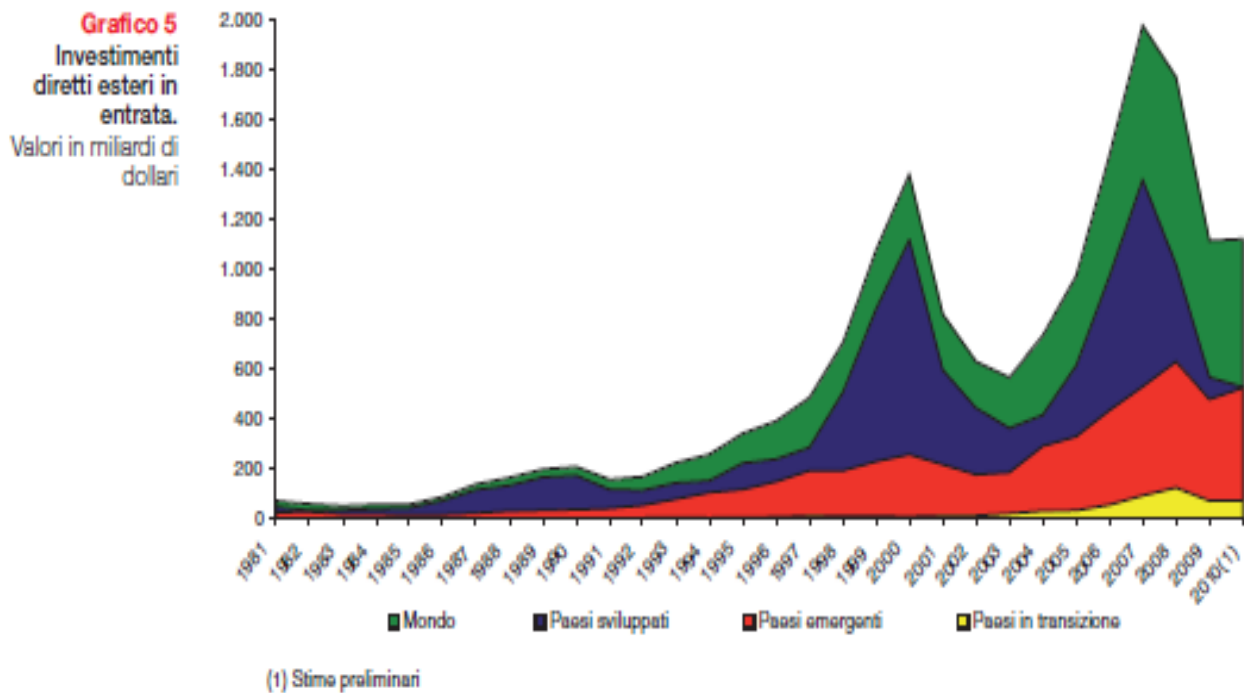
¹ Si veda ad esempio Helpman (2004, cap. 5) e Rodrik (1999), p. 7. Il rapporto fra somma di esportazioni e importazioni e PIL mondiale a prezzi correnti superava il 20% nel 1913, prima di crollare a circa l'8% nel 1938 e risalire a circa il 50% oggi (dati World Bank, World Development Report), con punte sopra il 60% in Europa (inclusi gli scambi intra-UE) e valori assai inferiori intorno al 20-25% in USA e Giappone.

Graf. 1



Fonte: elaborazioni ICE su dati Fmi

Graf. 2



Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Quando la globalizzazione funziona?

2. Alla domanda “La globalizzazione funziona?” la risposta dei cittadini del mondo sarebbe assai diversa, confrontando sia la risposta media dei vari paesi, sia le risposte di diversi gruppi di cittadini all’interno degli stessi paesi. Nei paesi del Sud-Est asiatico, Cina in testa, la risposta sarebbe assai probabilmente in larga parte positiva, vista la straordinaria crescita che in 30 anni ha portato il PIL pro capite medio di quest’area dal 2% al 18% di quello medio dei paesi ad alto reddito. Per non parlare della quota di quest’area sul valore degli scambi mondiali di merci, salita nello stesso periodo dal 10% al 30%. In questo processo impetuoso si sono naturalmente accentuate le disuguaglianze tra regioni forti e regioni deboli all’interno degli stessi paesi (basti pensare al contrasto eclatante fra le province costiere e le province più interne della Cina), ma solo nell’ultimo ventennio del XX secolo – secondo le stime della Banca Mondiale - almeno 550 milioni di popolazione in quest’area sono usciti dalla fascia estrema di povertà, definita da un reddito individuale inferiore a 1 dollaro al giorno a PPP (parità dei poteri d’acquisto). Quanto è accaduto e sta accadendo in Cina, India, Brasile e altri paesi a forte ritmo di sviluppo è dunque certamente un aumento delle disuguaglianze fra i più ricchi e i più poveri all’interno del singolo paese (come decili o centili di popolazione), ma con una redistribuzione dei redditi che vede qualche convergenza verso il ceto medio e comunque una fuoruscita significativa di milioni di cittadini dalle condizioni di più estrema povertà. Ovviamente la crescente apertura dell’economia è solo una, e non la principale, spiegazione di questa riduzione della povertà: contano probabilmente ben di più le riforme agrarie, gli investimenti in istruzione e in infrastrutture, il decollo di forme di protezione sociale.

Diversa sarebbe la risposta di molti altri paesi dell’Africa sub-sahariana e dell’Asia centrale, in cui questa fascia di povertà assoluta è aumentata (dal 42% al 47% della popolazione totale negli ultimi due decenni del XX secolo) ² e i cui redditi pro capite PPP sono oggi di oltre 100 volte inferiori alla media dei paesi ad alto reddito. Ad esempio, in Africa sub-sahariana nel 2010 troviamo paesi con redditi pro capite inferiori a 400 dollari PPP (corrispondenti a valori tra 150 e 300 dollari a tassi di cambio di mercato). In questa fascia di povertà assoluta si collocano paesi come Burundi, Repubblica Democratica del Congo, Etiopia, Sierra Leone. Nell’Asia centrale paesi come Afghanistan, Bangladesh, Nepal presentano redditi pro capite PPP fra 900 e 1500 dollari. A confronto, il reddito procapite PPP dei paesi ad alto reddito nel 2009 risulta di 36.200 dollari. E non si dimentichi che la povertà (anche quella di meno di 2 dollari al giorno) comporta condizioni di vita estremamente disagiate come fame e malnutrizione, difficile accesso all’acqua potabile e alle cure mediche, vulnerabilità dei propri magri raccolti agricoli a frequenti siccità e irregolarità dei monsoni.³ Senza contare la cronica mancanza di sicurezza sul futuro (insecurity) e la percezione di totale impotenza (powerlessness) che emerge da indagini sul campo, come lo studio *Voices of the Poor* promosso dalla Banca

² L’abbondanza di risorse energetiche (petrolio e gas), oltre che diventare in molti casi (Nigeria, Venezuela, Libia...) una “maledizione delle risorse naturali” che inchioda il paese ad una cronica dipendenza da prezzi e domanda mondiale impedendo una diversificazione dell’economia, non è affatto condizione favorevole alla riduzione della povertà. ereditata dalla storia. Fra il 1975 e il 2000 la Nigeria ha visto crescere la propria popolazione sotto la soglia di 1 dollaro al giorno da 19 a 84 milioni (Stiglitz 2006, p. 134) e registra oggi il più alto tasso di mortalità infantile dopo il Niger (122 per mille).

³Le trappole della povertà e le loro cause storiche, anche a prescindere dalle tendenze recenti della globalizzazione, sono oggetto di estese analisi, come in Sachs (2005), Easterly (2001, 2006), Collier (2007). La Banca Mondiale ha dedicato il suo annuale *World Development Report* 2000 al tema delle politiche anti-povertà (World Bank 2000/2001)

mondiale dall'allora capo-economista Joseph Stiglitz, intervistando 60.000 uomini e donne in condizioni di povertà in 60 paesi.⁴

Nel 2010 l'intera Africa, col 15% della popolazione mondiale (1,025 miliardi su quasi 7 miliardi) pesava non più del 2% sul valore aggiunto manifatturiero mondiale, che ovunque è fonte di maggiore produttività rispetto all'agricoltura ed alla maggioranza dei servizi tradizionali. Con una popolazione inferiore alla metà di quella africana, nello stesso anno l'Europa e gli USA generavano rispettivamente il 22% e il 18% del valore aggiunto manifatturiero mondiale. L'analoga quota della Cina, con una popolazione di 1,318 miliardi, era del 19%.

3. I benefici della globalizzazione si distribuiscono dunque in modo fortemente asimmetrico tra paesi, anche appartenenti agli stessi continenti, e tra fasce sociali all'interno dei paesi.

Globalization and Its Discontents (2002) è il titolo esplicitamente critico del primo di due volumi di Joseph Stiglitz (premio Nobel del 2001 per i suoi contributi su imperfezioni dei mercati e informazioni asimmetriche), prevalentemente dedicato ai limiti o veri e propri fallimenti del cosiddetto Washington Consensus⁵ come dottrina sposata dal IMF per l'aggiustamento macroeconomico dei paesi con crisi del debito e della bilancia dei pagamenti con l'estero. In un successivo volume (*Making Globalization Work*, 2006) lo stesso Stiglitz si sofferma, sempre con angolatura molto critica, sui rischi di una globalizzazione mal governata, con attenzione maggiore ai temi dell'economia reale e degli scambi internazionali. Ma perfino un economista di solide tradizioni liberiste come Jagdish Bhagwati intitola così un capitolo del suo libro del 2004⁶: "*Globalization is good but not good enough*", sottintendendo che anche la globalizzazione va governata perché operi a vantaggio di uno sviluppo sostenibile sul terreno sociale e ambientale.

Chiediamoci dunque a quali condizioni la crescente globalizzazione delle economie funziona come potente motore di sviluppo, mentre purtroppo molti paesi e molte fasce sociali all'interno dei paesi stanno peggio di prima.

Partiamo da lontano. La teoria consolidata degli scambi internazionali, progressivamente evoluta dal teorema classico ricardiano dei costi comparati al modello neoclassico, fino alle versioni recenti basate su mercati di concorrenza imperfetta con economie di scala ed eterogeneità delle imprese, suggerisce essenzialmente due spiegazioni dei vantaggi ("*gains from trade*") che un paese trae dall'apertura della propria economia agli scambi con l'estero: a) riallocazione delle proprie risorse (risorse naturali, lavoro e capitale) verso le produzioni in cui il paese dispone di vantaggi comparati, perché in tal modo – qualunque sia il livello dei suoi vantaggi o svantaggi assoluti rispetto al resto del mondo – aumenta la produttività media delle medesime risorse e la conseguente opportunità di valorizzarle a beneficio (almeno potenziale) dei propri cittadini consumatori; b) possibilità di sfruttare "economie di scala" con una crescente specializzazione per settori e nicchie di prodotti, allargando il potenziale mercato di sbocco delle proprie produzioni al di là dei ristretti confini nazionali, e conseguente ulteriori guadagni di produttività oltre quelli generati dal precedente meccanismo di riallocazione delle risorse tra settori e prodotti. Entrambi i

⁴ Stiglitz 2006, p. 11.

⁵ Un'analisi del Washington Consensus sotto profilo storico e politologico è in Held (2004).

⁶ Bhagwati (2004), cap. 3.

meccanismi implicano continue trasformazioni del tessuto produttivo, per cui nascono e crescono le imprese strutturalmente più produttive, mentre escono dal mercato quelle meno produttive (eterogeneità microeconomica all'interno dei processi di aggiustamento macroeconomici). Il tema dell'eterogeneità si è imposto prepotentemente all'attenzione degli economisti degli scambi internazionali, recuperando un concetto tradizionalmente caro agli economisti aziendali, ma anche centrale nell'analisi di Schumpeter sulla "distruzione creatrice". In una ricerca recentemente svolta su un campione di 15.000 imprese di 7 paesi europei (EFIGE 2010 e lavori derivati) si è riscontrato che le differenze produttività tra imprese sono assai più "firm specific" che spiegabili dall'appartenenza a determinati settori o determinati paesi.

La medesima teoria consolidata suggerisce che i processi di specializzazione internazionale del paese (passaggio da protezionismo a regime di scambi progressivamente liberalizzati) non garantiscono affatto una equa ripartizione dei "gains from trade" fra i cittadini, poiché quelle stesse trasformazioni del tessuto produttivo si accompagnano almeno inizialmente al peggioramento delle condizioni occupazionali e di reddito (assoluto e relativo) dei fattori produttivi (lavoratori, capitalisti, percettori di rendite) che risultano spiazzati dalla concorrenza delle importazioni, rispetto alla situazione iniziale di regime protetto. Da qui discende la necessità di un governo illuminato ed efficiente che sia in grado di assicurare meccanismi di compensazione e di mobilità all'interno del paese, nel tempo e nello spazio, tra categorie e regioni diverse.

Questo aspetto è di centrale importanza per una corretta interpretazione dei fatti e impostazione delle politiche economiche in economia aperta. Beninteso, l'accrescersi delle distanze fra livelli di reddito dei lavoratori, a vantaggio della manodopera qualificata rispetto a quella meno istruita e qualificata (*skill premium*), fenomeno osservabile pressoché in tutti i paesi nella storia antica e recente, è essenzialmente il portato di un progresso tecnologico che ovunque nel mondo accresce la domanda di lavoro qualificato (*skill-biased technical change*). Ma è innegabile che alla spiegazione del fenomeno concorra in misura rilevante la crescente interdipendenza negli scambi internazionali fra paesi ad alto e basso salario. Rodrik (1999) in particolare si sofferma sugli effetti che una maggiore concorrenza delle importazioni di beni e servizi da paesi a basso salario e bassa produttività ha sulla domanda di lavoro nei paesi ricchi e sulla maggiore insicurezza (volatilità) dei posti di lavoro, con rischi di corsa al ribasso nel livello salariale (*race to the bottom*) e ripercussioni sulle politiche di coesione sociale. Ne deriva tra l'altro una spinta a un tendenziale arbitraggio fra norme e standard sociali, che ovviamente chiama in causa le responsabilità dei governi nazionali. Un effetto simile di compressione dei bassi salari e disoccupazione nelle fasce deboli di manodopera nei paesi ricchi deriva dai flussi immigratori di lavoratori non qualificati.

4. Venendo dunque al nostro titolo, quali condizioni sono necessarie perché la globalizzazione "funzioni", cioè si risolva in un gioco a somma positiva per l'intera collettività, e non solo per alcune sue parti privilegiate? Sono condizioni che toccano caratteristiche strutturali profonde del modello sociale e produttivo e chiamano in causa politiche mirate di sostegno all'internazionalizzazione del paese. Nei libri di testo tradizionali molte di queste condizioni sono purtroppo date per sottintese o addirittura trascurate, generando l'equivoco di una visione semplicisticamente ottimista sui vantaggi della globalizzazione, o all'opposto alimentando superficiali (anche se emotivamente forti) disillusioni e polemiche "no global". "International economists in particular have been too Panglossian about the consequences of globalization (...) where low-skilled or less-educated workers are concerned, trade operates in a less benign fashion than most trade economists concede" (Rodrik 1999, p. 72, 75).

Nella vasta letteratura degli ultimi anni ci forniscono utili elementi in particolare i contributi di Rodrik, Stiglitz, Bhagwati, Sachs, Helpman, Krugman, Sen, Wolf, Easterly, Collier.

5. La prima fondamentale condizione, disinvoltamente data per scontata nei manuali scolastici, è la mobilità intersettoriale e interregionale dei fattori lavoro e capitale imprenditoriale all'interno del paese (per semplicità, la teoria di base in prima approssimazione non considera la mobilità internazionale del capitale e dei flussi migratori di lavoro). Il processo di specializzazione del paese nella direzione dei propri vantaggi comparati comporta necessariamente riconversioni produttive, nascita crescita e chiusura di imprese, spostamenti geografici di siti produttivi, riposizionamento e riqualificazione della manodopera, ridisegno della catena del valore (dalla ricerca e progettazione ai fornitori alla rete distributiva). Ciò vale per le esportazioni, che devono espandersi secondo le linee di vantaggio comparato adattando le proprie caratteristiche di processi e di prodotto a esigenze di mercati nuovi, diversi e spesso lontani. Ma a maggior ragione vale per imprese e lavoratori che devono rivedere o addirittura cancellare la propria storia produttiva perché non in grado di reggere la concorrenza delle nuove importazioni. Per alcuni di questi fattori produttivi l'unica alternativa vincente è lo spostamento verso attività meno esposte alla concorrenza internazionale (servizi "non traded"), che pure possono svolgere funzioni essenziali come fornitori alle imprese esportatrici. Sul labile confine fra servizi "traded" e "non traded", tra mansioni de localizzabili e altre che richiedono un rapporto "face to face" fra produttore e utilizzatore, non mi soffermo.

Questa prima condizione, apparentemente scontata, chiama in causa a sua volta una vastissima e impegnativa gamma di politiche economiche, in assenza delle quali vale il pessimismo realistico di Stiglitz: *"Globalisation seems to have unified so much the world against it, perhaps because there appear to be so many losers and so few winners (...) Wealth is being created, but too many countries and people are not sharing in its benefits* (Financial Times, 8 settembre 2006 e Stiglitz 2006 p. 8).⁷

⁷ Potremmo aggiungere citazioni come le seguenti, che provengono da economisti e commentatori non sospetti di essere nemici dei mercati.

" Globalization has at least five distinct aspects: trade; direct foreign investment (or what is sometimes simply called "multinationals"); short term capital flows (which were at the heart of the Asian financial crisis in the 1990s); international flows of humanity; and technology transfer (which includes the problem of patents and generics which has central importance for the poor countries). So when you see polls that say that a majority of our respondents think globalization is good or bad, just dismiss the results as nonsense.(J.Bhagwati in blogs.iht.com/globalization)

"The market is the most powerful institution for raising living standards ever invented: indeed there are no rivals. But markets need states, just as states need markets (...) The problem today is not that there is too much globalization, but that there is far too little" (p. XVII)Just as globalization does not make states impotent, it does not make them unnecessary either...This is why failed states, disorderly states, weak states and corrupt states are shunned states – they are the black holes of the global economic system" (Wolf 2006 p. 276-77).

Partendo dalla base, entrano in questa gamma di politiche gli investimenti in istruzione (dalla primaria alla terziaria) e in addestramento professionale, mirati a sviluppare il capitale umano che deve conquistare e selezionare informazioni e conoscenze, senza cui le imprese non riescono a sfruttare i vantaggi competitivi del paese. Ciò vale per paesi a qualunque livello di sviluppo. L'Italia, ad esempio, costituisce un caso evidente di centralità del capitale umano come fonte di vantaggio competitivo (dalle vocazioni artigianali creative e flessibili alle competenze ingegneristiche adattive che molti paesi ci invidiano), una fonte che tuttavia rischia di indebolirsi sotto il peso di un lungo ciclo di crescita vicina allo zero e di politiche di bilancio troppo avare nei confronti dei fabbisogni di scuola, università e ricerca⁸. A maggior ragione, gli investimenti in istruzione e la diffusione della scolarità sono unanimemente visti come sfida prioritaria per i paesi emergenti.⁹ E naturalmente rientrano fra queste politiche gli investimenti in infrastrutture di trasporto e servizi pubblici efficienti, necessari per consentire a costi accessibili quella mobilità geografica che si accompagna alla riconversione produttiva: si pensi ai costi sociali delle grandi migrazioni interne nelle fasi più impetuose di sviluppo che accompagnano l'apertura internazionale dei mercati (l'Italia degli anni '50-60, la Cina negli ultimi decenni). Ma ancora gli investimenti in sviluppo urbano e servizi sociali alla famiglia, senza i quali il costo sociale della mobilità geografica all'interno del paese diventa insostenibile. E ancora l'offerta di servizi pubblici efficienti che favoriscano il salto qualitativo da impresa abituata a servire il solo mercato domestico a impresa esportatrice e progressivamente capace di insediarsi stabilmente su mercati esteri: un salto culturale e organizzativo non privo di costi connessi alla riorganizzazione interna ma soprattutto alle diverse "barriere all'entrata" (informative, linguistiche, doganali, legali ecc.) sui mercati internazionali.

6. Una seconda condizione, complementare alla precedente ma affatto scontata nella manualistica dei mercati efficienti, richiama il famoso argomento della "industria nascente" (*infant industry*) che già Adamo Smith avanzava per giustificare provvedimenti protezionistici nelle prime fasi di sviluppo di un paese. Si tratta infatti di favorire la formazione e la diffusione di capacità imprenditoriali, senza cui non si realizza quel percorso di trasformazione del paese verso assetti produttivi migliori, coerenti con i vantaggi comparati nazionali. In altre parole, il "fattore capitale" non è automaticamente e spontaneamente plasmabile in funzione delle vocazioni produttive in economia aperta. Il passaggio da settori "import competing" a settori "export oriented" presuppone informazioni qualificate, capacità imprenditoriali-organizzative-finanziarie orientate all'assunzione di rischi. Un governo illuminato e lungimirante, pur convinto che il libero scambio internazionale favorisce lo sviluppo nel medio-lungo periodo assai più di un

⁸ Due utili sintesi divulgative sui temi della centralità delle conoscenze e l'importanza del capitale umano nello sviluppo son in Visco (2009) e Cipollone-Sestito (2010).

⁹ Parlando di mercati emergenti e di investimenti di base nell'istruzione primaria, primo fondamento del capitale umano di un paese, per inciso è segnalabile l'esperienza recente in Brasile della *Bolsa Família*, introdotta dal primo governo Lula, con la quale le madri di famiglia ricevono un sussidio condizionato alla frequenza dei figli minori alla scuola. Lo strumento, geniale anche se di non facilissima implementazione per i controlli richiesti, sembra aver dato un contributo decisivo per ridurre la povertà in Brasile di circa 20 milioni di abitanti in 10 anni. Altrettanto efficace è risultato l'analogo programma *PROGRESA (Programa Nacional de Educación, Salud y Alimentación)* del governo messicano inaugurato nel 1997 (Easterly 2006. p.372-3).

diffuso protezionismo (per non parlare di utopie autarchiche come quelle che hanno funestato la storia europea fra le due guerre), può e deve garantire le condizioni perché le (abbondanti o scarse) risorse imprenditoriali del paese identifichino e coltivino le nuove opportunità di sviluppo. E' quel processo di "self discovery" delle opportunità di profitto come condizione per lo sviluppo, su cui in particolare si soffermano Rodrik e Hausmann¹⁰, non a caso docenti nella Harvard Kennedy School of Government.

La moderna teoria dello sviluppo, che ha recuperato e sviluppato il concetto di qualità delle istituzioni come necessario complemento alla libertà dei mercati¹¹, considera esplicitamente l'esistenza di barriere "naturali" all'industrializzazione. Esse derivano dalla presenza di esternalità, sia quelle di apprendimento (es. il costo della *self discovery* da parte delle imprese), sia quelle che condizionano il raggiungimento delle potenziali economie di scala a causa di *coordination failures* del mercato.¹²

Con parole più povere, poichè gli orizzonti della competizione internazionale continuano a cambiare per l'avvicinarsi di nuovi e vecchi protagonisti e l'evoluzione inesorabile delle tecnologie, il governo deve sostenere con appropriate politiche lo sviluppo tecnologico e l'espansione internazionale del proprio apparato produttivo, anche attraverso forme di partnership pubblico-privato adatte per indurre le imprese nazionali a coltivare vantaggi competitivi ad alto potenziale, ma inizialmente troppo rischiosi e con orizzonti di profitto troppo differiti nel tempo per attrarre spontaneamente progetti di investimento puramente privati, tanto più quanto minore è la dimensione media delle imprese. Gli strumenti di tali politiche includono: sussidi e infrastrutture pubbliche per il trasferimento dei risultati della ricerca scientifica nazionale ed estera allo sviluppo tecnologico delle imprese, incentivi fiscali e finanziari all'aggregazione di imprese di varie dimensioni intorno a progetti di innovazione tecnologica ad ampio respiro aventi mercato nell'economia mondiale, domanda pubblica mirata a selezionare e sostenere segmenti qualificati dell'offerta nazionale non ancora in grado di competere sui mercati internazionali, sostegno finanziario mirato a mettere le imprese domestiche che partecipano a gare d'appalto internazionali in condizioni di parità (o almeno di non cronica inferiorità) con i concorrenti dei paesi finanziariamente più forti.¹³

Anche senza ricordare il massiccio impiego di politiche di protezione-sussidio che hanno consentito l'emergere delle attuali potenze industriali di paesi come USA, Germania e Giappone, la storia economica dell'Asia del recente dopoguerra è ricca di esempi di profonde trasformazioni guidate da esplicite politiche industriali, che hanno sorprendentemente fatto impallidire in pochi anni quel "dramma asiatico" di cui ancora nel 1968 trattavano i tre volumi "Asian Drama" di Gunnar Myrdal: dal ben noto miracolo cinese all'industria chimica ed elettronica di Taiwan-Formosa, all'industria siderurgica, cantieristica e

¹⁰ Hausmann-Rodrik (2003), Rodrik (2007, 2011).

¹¹ Douglass C. North, premio Nobel per l'Economia 1993, ha dato contributi determinanti in questo campo, partendo da una critica spietata del mondo neoclassico "ergodico", lontano dalla storia e da concetti fondamentali come eredità culturale, credenze, efficienza adattiva, organizzazione sociale, regole della politica. Una sintesi relativamente recente è in North (2005). Tentativi di formalizzare e sottoporre a verifica econometrica il ruolo delle istituzioni nei mercati vengono portati avanti da economisti di tradizione neoclassica come Acemoglu, Aghion, Tabellini, Persson, in una letteratura di "*political economy*" che non intendo affrontare in questa sede.

¹² Rodrik (2011), p. 47.

¹³ Pur con numerosi *caveat* concettuali (Krugman 1994, cap. 10 e Appendice), il tema si collega alle cosiddette teorie delle politiche commerciali strategiche.

automobilistica sud-coreana, allo sviluppo delle risorse petrolifere e delle capacità manifatturiere elettroniche in Malesia, all'emergere dell'India come "hub" mondiale di servizi di software applicativo.¹⁴

Naturalmente non va dimenticato l'ampio spettro di politiche dell'offerta (non puramente keynesiane) praticato da gran parte delle economie dinamiche dell'Asia: dal forte accumulo di risparmio che ha consentito un boom degli investimenti pubblici e privati senza generare disavanzi insostenibili di bilancio pubblico (in Cina il risparmio delle famiglie e delle imprese pesa ancora oggi intorno al 40% del PIL!) ai massicci investimenti nelle infrastrutture sia fisiche (trasporti, sviluppo urbano) che digitali (Internet), nell'istruzione, nella sanità.

Nessuno comunque ignora i fallimenti di politiche velleitarie di "import substitution" praticate in passato da molti paesi dell'America Latina, e in tempi più recenti quelli legati alla fine di regimi dirigisti di stampo sovietico, che purtroppo ancora oggi sopravvivono in paesi come Myanmar e la Corea del Nord, con conseguenze disastrose per il loro sviluppo. Sono noti nella teoria e nella storia i due principali rischi in cui incorrono politiche protezionistiche, ben lontane dalla logica della industria nascente di Adam Smith: a) allevare imprese non costrette a misurarsi quotidianamente con la concorrenza dall'esterno e pertanto destinate a fallire quando prima o poi devono cercare di allargare verso l'estero il proprio mercato (industria nascente condannata a declino prematuro); b) cadere preda di interessi particolari in un capitalismo domestico, tendenzialmente volto a cogliere i vantaggi da rendite monopolistiche anzi che a coltivare le proprie forze competitive in arena aperta.

Ben diverso è invece il giudizio sull'ampia gamma di politiche che in nome del "fair trade" mirano a smorzare gli effetti dirompenti di una troppo rapida penetrazione delle importazioni sul mercato interno, con conseguente rischio di collasso di interi comparti esposti alla concorrenza internazionale. Da qui l'importanza di istituzioni sovranazionali (GATT-WTO), che di fatto stabiliscono regole condivise di libero scambio ma anche di legittime e sorvegliate violazioni delle medesime (clausole di salvaguardia, dazi anti-dumping e anti-sussidi, accordi temporanei di auto-restrizione delle esportazioni da parte del paese concorrente ecc.): il tutto mirato ad evitare abusi interpretativi e rischi di rappresaglie bilaterali ed eventuali "guerre commerciali" di triste memoria.

7. Come terza condizione per una piena e virtuosa globalizzazione metterei gli investimenti diretti esteri (IDE) e le connesse strategie di *outsourcing* internazionale (che nel caso dell'*offshoring* comporta un IDE, non solo un contratto di fornitura con soggetti indipendenti). Ben diversamente dai movimenti internazionali puramente finanziari (investimenti di portafoglio, prestiti, crediti commerciali) i quali rispecchiano gli squilibri macroeconomici fra paesi in avanzo e in disavanzo nelle partite correnti e talora alimentano forme di speculazione destabilizzante sui mercati valutari e finanziari, gli IDE sono potenti

¹⁴ Nonostante le gravissime conseguenze della crisi valutaria e finanziaria del 1997-98, la Corea del Sud presenta oggi molte caratteristiche di "miracolo economico", se si pensa che all'indomani della guerra degli inizi degli anni '50 questo paese era più povero dell'India (Stiglitz 2002, p. 94), mentre nel 2010 realizzava un PIL procapite di 20.900 dollari a cambi di mercato, contro i 1326 dollari dell'India. Naturalmente il caso sud-coreano non è facilmente generalizzabile: come sottolinea Rodrik (2007, p. 49-50), "*the implementation of the market failure approach requires a reasonably competent and noncorrupt government. For every South Korea, there are many Zaires, where policy activism is an excuse for politicians to steal and plunder*"

molle di diffusione internazionale di tecnologia, capacità manageriale, organizzazione aziendale, conoscenza dei mercati, competenze. Vi è ampia evidenza empirica che in tutti i paesi il confronto fra le imprese a controllo di capitale estero e le imprese a capitale nazionale vede le prime caratterizzate da: maggiore produttività del lavoro e produttività totale dei fattori, maggior quota di manodopera qualificata, maggiori investimenti per addetto, maggiori spese di ricerca e sviluppo per addetto¹⁵.

La dimensione del fenomeno negli ultimi decenni è stata impressionante (v. ancora Graf.2). La WTO calcola che circa due terzi del commercio mondiale faccia capo a imprese multinazionali, imprese cioè che producono in almeno un paese al di fuori dei propri confini nazionali. E circa metà di questi flussi, quindi un terzo del commercio mondiale, sarebbe costituito da commercio “*intra-firm*”, cioè fra unità (casa madre e affiliate) dello stesso gruppo di controllo multinazionale. L’annuale *World Investment Report* dell’UNCTAD ci informa che il fatturato delle sole affiliate estere di gruppi multinazionali (escluse quindi le esportazioni della casa madre, ma incluse le vendite delle affiliate sul loro mercato locale) è pari quasi al doppio del valore delle esportazioni mondiali di merci e servizi. Le medesime affiliate generano circa un decimo del valore aggiunto (PIL) mondiale. La dimensione dei principali gruppi multinazionali è impressionante: ad esempio il valore delle vendite (fatturato) di Walmart (il gruppo distributivo statunitense che dà lavoro a 1,4 milioni di addetti nel mondo) supera la somma dei PIL (valore aggiunto) dell’intera Africa subsahariana. La capitalizzazione di Apple (624 miliardi di dollari all’inizio di settembre 2012, un gruppo di 63.000 addetti) supera quella delle Borse valori di Spagna, Portogallo, Irlanda e Grecia sommate assieme.

Naturalmente non tutto l’operato dei gruppi multinazionali, né l’intera gamma delle commesse di fornitura da outsourcing internazionale, favorisce lo sviluppo e accresce il benessere e la buona occupazione (“*decent work*” nel linguaggio dell’ILO) nel mondo.¹⁶ Sono oggetto di riflessione critica gli stessi effetti benefici di contratti di *outsourcing* internazionale sullo sviluppo sostenibile dei paesi riceventi, inseriti nelle cosiddette catene globali del valore, rispetto ai vantaggi che ne traggono i paesi a monte della catena stessa.¹⁷

Gli IDE nel settore estrattivo (minerario, petrolio e gas) e nel settore agricolo primario (prodotti tropicali, legno, allevamento, pesca), che coprono secondo gli anni tra il 10% e il 20% del valore degli IDE mondiali, sono giustamente oggetto di frequenti denunce di scarso rispetto dei diritti dei lavoratori e di ingenti danni ambientali, che i governi locali trascurano in nome di interessi della classe dominante. Per non parlare della diffusa corruzione, che vede alleati interessi commerciali dei gruppi multinazionali e governi locali in cerca di facili rendite proprietarie. Un’analisi approfondita degli IDE nell’industria estrattiva (UNCTAD 2007) mette tuttavia in evidenza che, fermi restando i rischi ambientali e sociali, anche in questi casi si possono rilevare effetti benefici per il paese ricevente, sotto forma di migliori infrastrutture e un certo trasferimento di tecnologia e capacità organizzative.

¹⁵ EFIGE 2010, ISTAT 2010, Wolf 2004, p. 235-7.

¹⁶ Nel caso spesso citato di Walmart, colpisce il fatto che solo metà del 1,4 milione di addetti abbiano una copertura sanitaria assicurativa e che i costi di vaccinazione dei bambini siano a carico delle famiglie dei dipendenti (Stiglitz 2006 p. 192).

¹⁷ Ad esempio, si calcola che nel 2006 la produzione mondiale di iPod alimentasse 41.000 posti di lavoro, di cui 27.000 al di fuori degli USA e circa la metà (14.000) negli stessi USA. Ma assai diversa risultava la ripartizione del valore aggiunto, che veniva generato per 753 miliardi di dollari negli USA (base stabile delle attività più nobili come design, ricerca, marketing) e solo 318 miliardi all’estero.

8. Negli anni recenti la Cina ¹⁸si è particolarmente segnalata come forte investitore in Africa e America Latina nei settori primari (materie prime energetiche e non, legname, derrate agricole di base) in cui il paese avverte una crescente pressione demografica sulle proprie scarse risorse naturali. Gli effetti degli IDE cinesi sui paesi riceventi sono oggetto di critiche dall'esterno, che sottolineano: a) il basso contenuto di trasferimento tecnologico al paese ricevente, che invece registra una spinta verso maggiori importazioni di manufatti (non solo provenienti dalla Cina); b) la scarsa attivazione di manodopera locale, dal momento che le imprese cinesi impegnate nei progetti di investimento tendono a trasferire quote ragguardevoli di forza lavoro cinese sul posto. A queste accuse di neo-colonialismo si somma in Europa la preoccupazione geopolitica che tramite i propri IDE la Cina tenda a rafforzare una integrazione bilaterale con pochi paesi africani prescelti, in contrasto con il processo di integrazione pan-africana a cui la UE sostiene di puntare. L'argomento meriterebbe ben altro approfondimento. Non si può comunque negare che molte di queste operazioni di investimento cinese in paesi africani economicamente arretrati producono, come risultato degli accordi bilaterali, l'offerta gratuita unilaterale di opere pubbliche (come strade, infrastrutture energetiche e idriche, scuole, ospedali), una forma di aiuto legato allo sviluppo (*tied aid*) da cui il paese ricevente trae sicuri benefici.

Politiche internazionali volte a correggere i costi della globalizzazione nei paesi meno sviluppati

9. Sia pure in modo sommario, la risposta alla domanda posta in testa al capitolo non può tralasciare di considerare il ruolo (già accennato) degli organismi pubblici sovranazionali (varie agenzie ONU, WTO, ILO, Banca Mondiale e Banche internazionali per lo sviluppo, Fondo Monetario Internazionale, OECD) nel promuovere un migliore governo della globalizzazione.

In tema di protezionismo e liberalizzazione dei mercati, i negoziati internazionali in sede GATT (e dal 1995 WTO) hanno fatto registrare progressi senza precedenti nell'abbattimento e regolazione delle barriere tariffarie e non tariffarie, lasciando tuttavia aperto il dibattito circa la distribuzione dei benefici tra i paesi industrialmente avanzati e il mondo dei paesi in via di sviluppo. L'attuale stasi eccezionalmente prolungata del cosiddetto *Doha Development Round* manifesta la difficoltà di arrivare a soluzioni consensuali che riescano a dare maggior peso agli interessi dei mercati emergenti rispetto alle conclusioni dell'ultimo *Uruguay Round*. I contrasti vertono principalmente sul protezionismo agricolo in Europa-USA-Giappone, sui tetti ai picchi tariffari di molti paesi emergenti, sulla libera circolazione dei servizi, su usi e abusi dei procedimenti anti-dumping, sui limiti dei diritti di proprietà intellettuale (brevetti) in campo farmaceutico.¹⁹

10. La diffusione internazionale di standard sociali e di lavoro dignitosi (*decent work*) è la missione centrale dell'ILO, le cui 187 Convenzioni non sono ancora oggi state pienamente sottoscritte da tutti i paesi, USA in

¹⁸ Secondo le stime dell'UNCTAD, nel 2011-13 la Cina arriverà largamente a superare gli USA come area di destinazione degli IDE mondiali. E già negli anni recenti la Cina è in testa nella classifica dei paesi emergenti ed economie in transizione come paesi investitori, che come gruppo arrivano a pesare quasi il 30% degli IDE mondiali in uscita.

¹⁹ Su questi e altri temi si veda Stiglitz 2006, cap. 3 e 4.

testa. Esistono molti margini di miglioramento dell'efficacia operativa dell'ILO²⁰, al di là delle sovrabbondanti Dichiarazioni solennemente dibattute e votate nelle Conferenze che vedono con grande frequenza riunirsi in giro per il mondo nutriti gruppi di delegati dei paesi membri. La "*Decent work Agenda*" dell'ILO, peraltro richiamata dai *Millennium Development Goals* di World Bank-OECD, si basa sulla quadruplice finalità di standard e diritti del lavoro, creazione di posti lavoro e di imprese, protezione sociale, dialogo sociale.

11. La stessa ILO, ma prima ancora World Bank-IDA (e relative Banche internazionali di sviluppo), UNDP, OECD e la diplomazia internazionale, sono responsabili dei troppi nodi ancora irrisolti che impediscono una reale efficacia degli interventi di aiuto pubblico allo sviluppo (*Official Development Assistance*). Nella cornice del DAC (*Development Assistance Committee*) dell'OECD è in corso da tempo una riflessione critica e la ricerca di forme atte sia ad evitare taluni effetti chiaramente dannosi per i paesi riceventi (collusione con governi locali corrotti e dispotici, induzione di "*aid dependence*" nell'amministrazione pubblica locale), sia a migliorare l'efficacia sul tessuto sociale ed economico favorendo maggior coordinamento fra iniziative sparse dei paesi donatori e delle Agenzie multilaterali, maggior coinvolgimento della popolazione (*empowerment*), maggior coerenza con il quadro di finanza pubblica locale (*budget support*), maggior controllo sulla effettiva destinazione dei fondi (sperimentando formule di "*conditional cash transfer*"), finalizzazione degli aiuti al rafforzamento di capacità del paese ricevente come paese esportatore di manufatti e servizi²¹ o comunque di prodotti aventi un fiorente mercato mondiale (*aid for trade*).²²

12. Molti paesi in via di sviluppo sono condannati a spendere metà o più delle entrate da esportazione solo per onorare il servizio del debito estero, penalizzando in tal modo proprio quelle spese sociali e quegli investimenti infrastrutturali senza cui non si riescono a rimuovere le condizioni di arretratezza e sottosviluppo del capitale umano. Quando non operino condizioni esterne sfavorevoli, come prolungarti periodi di flessione dei prezzi delle poche materie prime esportate, l'accumulazione di debito estero è spesso l'altra faccia di un indisciplinata crescita del debito pubblico, magari in funzione di insipienza e interessi di bassa politica dei governanti e dei loro amministratori. Ma non ci sono facili ricette per uscire dal circolo vizioso debito pubblico-sottosviluppo. In particolare, condoni al 100% del debito da parte dei paesi creditori, come quello deciso al G8 di Gleneagles (2005) a favore di 18 paesi altamente indebitati (di cui 14 africani) non hanno inciso se non per breve tempo sull'accumulo di ulteriore debito estero insostenibile. Ciò discende generalmente dall'assenza di riforme e politiche dal lato dell'offerta, in grado di stimolare riconversioni produttive verso un'agricoltura non di sussistenza e verso attività manifatturiere e terziarie in grado di stare sul mercato aperto; a sua volta tale assenza di politiche di offerta sostenibile riflette troppo spesso il perdurare di governi autoritari, oligarchici e dominati da cultura "*rent seeking*" più che "*development oriented*". Di nuovo, colpisce il contrasto tra i numerosi successi registrati dalle economie dinamiche dell'Asia e la perdurante stagnazione di molti paesi dell'Africa e dell'Asia Meridionale (con l'eccezione dell'India).

13. Sulla correttezza teorica e pratica del cosiddetto "*Washington Consensus*" lo stesso IMF, principale fautore di questa dottrina che pone lotta all'inflazione, controllo del debito pubblico e libero scambio in

²⁰ Onida (2008)

²¹ L'importanza della "*capability*" come condizione per lo sviluppo sostenibile dei paesi arretrati è centrale nel pensiero di Amartya Sen: si veda ad es. Sen (1999).

²² Un'analisi critica e costruttiva dell'efficacia-inefficacia degli aiuti pubblici allo sviluppo è in Easterly (2006).

cima alle priorità per affrontare le crisi, ha avuto dei ripensamenti negli anni più recenti. L'esperienza dell'America Latina dagli anni '80 ad oggi, nonché l'uscita dei paesi del Sud-Est asiatico dalla crisi finanziaria del 1997-98 hanno costituito un utile terreno di confronto. Come sintetizza Stiglitz (2006, p. 36): *“(in early 1980s) the Washington Consensus’s focus on fighting inflation made sense (...) As countries like Argentina adopted the Washington Consensus policies, praise was heaped upon them. When price stability was restored and growth resumed, the World bank and the IMF claimed credit for the success; the case for the Washington Consensus had been made. But, as it turned out, the growth was not sustainable. It was based on heavy borrowing from abroad and on privatizations which sold off national assets to foreigners – the proceeds of which were not invested. There was a consumption boom. GDP was increasing, but national wealth was diminishing. Growth was to last a short seven years, and was to be followed by recession and stagnation. Growth for the decade of the 1990s was only half what it had been in the decades prior to 1980, and what growth there was went disproportionately to the rich”*.

La variegata performance dei paesi dell'America Latina dagli anni '90 ad oggi meriterebbe ben altro riscontro imparziale e documentato ma, particolarmente alla luce della devastante esperienza della crisi finanziaria globale partita dagli USA nel 2007-08, la diffusa fiducia dei governi nelle ricette “ortodosse” di austerità e crescita è largamente venuta meno.

14. Il tema della sostenibilità ambientale (riscaldamento globale, energia, acqua, risorse minerarie e alimentari esauribili) viene naturalmente collegato agli effetti della globalizzazione, in quanto lo stesso aumento della produzione e degli scambi internazionali tende a generare una forte pressione della domanda globale su risorse naturali esauribili, o comunque reperibili a costi e rischi crescenti. Una particolare attenzione al tema della “*green economy*” è dedicata negli ultimi tempi dai rapporti dell'OECD. Si può comunque affermare che, proprio perché il riscaldamento del pianeta e le esternalità intrinsecamente connesse al consumo di risorse naturali chiamano in causa responsabilità congiunte dei governi nazionali, la crescente interdipendenza economica e finanziaria dei paesi offre l'opportunità perché i governi stessi riescano meglio a concepire e condividere forme di governo di una globalizzazione sostenibile, favorendo la circolazione mondiale di conoscenze, esperienze e soluzioni tecnologiche efficaci.

15. *Last but not least*, ci si può chiedere in quale misura le regole della globalizzazione entrino in conflitto con due profonde istanze politico-sociali, cioè la sovranità nazionale e la democrazia. Rodrik (2011) parla di “trilemma” non pienamente compatibile. Altri vedono minore contraddizione fra sovranità nazionale e globalizzazione, nella misura in cui la stessa cultura del diritto internazionale porta a vedere gli accordi per una governance globale (es. i negoziati sul commercio e gli investimenti) come una delega pienamente democratica di talune autonomie nazionali, mirata a raggiungere equilibri superiori di comune interesse. Non mi addentro su questo terreno proprio della scienza politica e giuridica, limitandomi a osservare che il cammino verso forme crescenti di governo sovranazionale (iniziando dalle esperienze di integrazione economico-politico-finanziaria di grandi aree regionali, come nel caso della UE) è fortemente spinto dalla libera circolazione delle idee e delle tecnologie, che creano interdipendenze e convergenze di interessi al di sopra dei confini nazionali: dai vincoli ambientali e climatici all'avanzamento delle scienze, ai problemi della sicurezza militare e nucleare.

Conclusioni

Quanto più piccolo è il mercato puramente domestico di un paese, tanto più l'apertura agli scambi col resto del mondo consente di accrescere la produttività delle risorse lavorative e imprenditoriali giocando sulla specializzazione nelle produzioni in cui il paese gode (comunque) di vantaggi comparati e sulle economie di scala e di diversificazione merceologica. Ma i *gains from trade* non si distribuiscono uniformemente fra i cittadini, anzi inevitabilmente gli attori (lavoro e capitale) che devono riconvertirsi da produzioni spiazzate dalle nuove importazioni verso altre produzioni devono affrontare costi di aggiustamento (caduta di reddito, disoccupazione) che un governo sensibile alla coesione sociale dovrebbe attenuare o compensare con appropriate politiche dell'offerta (ammortizzatori sociali, incentivi alla mobilità interna e all'innovazione).

La globalizzazione aumenta anche le disuguaglianze tra paesi più e meno favoriti dalle proprie caratteristiche strutturali (a cominciare dall'essenziale capitale umano), ma i paesi in partenza più poveri non starebbero certo meglio restando isolati in una utopistica e desolante autarchia. Storicamente si osserva come, in condizione di globalizzazione della propria economia, milioni di popolazione di alcuni importanti paesi in via di sviluppo sono passati dalla povertà più estrema a fasce di reddito man mano superiori. Ciò si accompagna a maggiori disuguaglianze fra i più ricchi e i più poveri all'interno dei paesi, e di nuovo chiama in causa politiche fiscali e infrastrutturali compensative degli squilibri socialmente più inaccettabili.

Nel governare lo sviluppo di un'economia aperta non esistono ricette macro e microeconomiche universali, il miraggio di un *Washington Consensus* da parte delle maggiori istituzioni internazionali (IMF, World Bank e OECD in particolare) è stato già ampiamente criticato e superato, anche in coincidenza col passaggio di peso politico dal G8 al G20 nei tentativi di *governance* globale. Le regole del negoziato multilaterale nel commercio mondiale (GATT-WTO), pur con fatica e inevitabili attriti (evidenti nella ormai prolungata difficoltà a chiudere il negoziato in corso del cosiddetto *Doha Development Round*), contemplano, gradualismi, clausole di salvaguardia sotto varia forma (dazi anti-dumping, restrizioni quantitative temporanee all'import e all'export), abbattimento di barriere commerciali entro aree geografiche limitate, accompagnandole con processi di integrazione economica e finanziaria.

Per come funzionano i mercati, quasi sempre l'introduzione di barriere doganali all'importazione dà un sollievo solo temporaneo al settore protetto ma al tempo stesso comporta maggiori prezzi non solo per i consumatori, ma anche per quei prodotti importati che fungono da beni intermedi e componenti per la produzione nazionale di altri settori (tipico è il caso dei dazi sull'acciaio, che penalizzano i produttori nazionali di autoveicoli, elettrodomestici, meccanica pesante), peggiorando la competitività internazionale delle esportazioni, tanto più se per rappresaglia i paesi esteri colpiti da quelle barriere rispondono introducendo analoghe barriere alle proprie importazioni, generando talora vere e proprie guerre commerciali dannose per tutti.

La globalizzazione va dunque governata, a livello nazionale e sovranazionale. Sono essenziali politiche dell'offerta (istruzione e ricerca, addestramento professionale, trasporti, telecomunicazioni, incentivi alla crescita dimensionale e all'aggregazione tra piccole imprese, attrazione di investimenti diretti dall'estero ecc.) che facilitino la mobilità dei lavoratori e delle imprese tra diversi settori e diverse regioni del paese, promuovendo una continua innovazione del tessuto produttivo. Pur nelle profonde differenze tra vocazioni produttive ereditate dalla storia, ogni paese che punta ad accrescere il proprio grado di sviluppo economico e sociale deve favorire con appropriate politiche industriali una continua trasformazione dei propri vantaggi

comparati, per fronteggiare una concorrenza estera che a sua volta continua a registrare cambiamenti di tecnologie e modelli organizzativi. Un governo illuminato ed efficiente deve non solo garantire le migliori condizioni perché i soggetti privati (imprese, professionisti, lavoratori dipendenti) realizzino liberamente il processo schumpeteriano di “distruzione creatrice”, ma insieme deve fornire condizioni di partnership pubblico-privato tali da indurre il settore privato ad affrontare rischi e orizzonti temporali di profitto che altrimenti escluderebbe dalle proprie scelte. Solo un ingenuo cantore dei mercati perfetti e delle aspettative razionali può disconoscere che la storia delle civiltà e del progresso tecnologico è disseminata di esperienze (comprese talune fallimentari, come inevitabile) di stretta cooperazione fra mano pubblica e mercato, non solo nel campo della difesa.

Riferimenti bibliografici

Bhagwati Jagdish (2004), *In Defense of Globalization*, Oxford University Press (trad. ital. *Elogio della globalizzazione*, Laterza 2005).

Cipollone Piero e Paolo Sestito (2010), *Il capitale umano. Come far fruttare i talenti*, Il Mulino (Farsi un'idea), Bologna.

Collier Paul (2007), *The Bottom Billion. Why the Poorest Countries Are Failing and What Can Be Done About It*, Oxford University Press.

Easterly William (2001), *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, The MIT Press (trad. ital. *Lo sviluppo inafferrabile. L'avventurosa ricerca della crescita economica nel Sud del mondo*, Paravia Bruno Mondadori 2006).

Easterly William (2006), *The White Man's Burden. Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*, The Penguin Press, New York.

EFIGE (European Firms in a Global economy) (2010), *The global operations of European firms* (G.Barba Navaretti-M.Bugamelli-F.Schivardi-C.Altomonte-D.Horgos-D-Maggioni), Bruegel, Bruxelles.

Hausmann Ricardo and Dani Rodrik (2003), *Economic Development as Self-Discovery*, “*Journal of Economic development*”, 72, 603-633.

Held David (2004), *The Social Democratic Alternative to the Washington Consensus*, Cambridge Polity Press (trad. Ital. *Governare la globalizzazione. Un'alternativa democratica al mondo unipolare*, Il Mulino, Bologna 2005).

Helpman Elhanan (2004), *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press.

Krugman Paul (1994), *Peddling Prosperity*, (trad. Ital. *L'incanto del benessere. Politica ed economia negli ultimi vent'anni*, Garzanti, Milano 1995).

ISTAT, *Struttura e attività delle imprese a controllo estero. Statistiche in breve. Anno 2008*, Roma 20 dicembre 2010.

Myrdal Gunnar (1968), *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*, Pantheon-Random House, New York.

North Douglass C. (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press (trad. Ital. *Capire il processo di cambiamento economico*, Il Mulino, Bologna 2006).

Onida Fabrizio (2008), *Standard sociali e del lavoro e rafforzamento del ruolo dell'ILO nel governo della globalizzazione*, CNEL e AICESIS, Roma; vers. Inglese in Working Paper CESPRI n. 208 e RSIelacit University of Michigan 2008.

Rodrik Dani (1999), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington.

Rodrik Dani (2007), *One Economics Many Recipes. Globalization, Institutions and Economic Growth*, Princeton University Press.

Rodrik Dani (2011), *The Globalization Paradox. Democracy and the Future of the World Economy*, Norton, New York and London.

Sachs Jeffrey (2005), *The End of Poverty. How We Can Make It Happen in Our Lifetime*, Penguin Books, New York and London 2005 (trad. ital. *La fine della povertà*, Mondadori, Milano 2005).

Sen Amartya (1999), *Development as Freedom*, Knopf, New York.

Stiglitz Joseph E. (2002), *Globalization and Its Discontents*, Norton, New York and London (trad. Ital. *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino 2002).

Stiglitz Joseph E. (2006), *Making Globalization Work*, Norton, New York and London.

UNCTAD, *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, Geneva.

Visco Ignazio (2009), *Investire in conoscenza. Per la crescita economica*, Il Mulino (Farsi un'idea), Bologna.

Wolf Martin (2004), *Why Globalization Works*, Yale University Press (trad. ital. *Perchè la globalizzazione funziona*, Il Mulino, Bologna 2006).

World Bank, *World Development Report 2000/2001, Attacking Poverty*, Oxford University Press 2001.