

QUADERNI

COLLANA DI VOLUMI A CURA
DELL'ASSOCIAZIONE EX ALUNNI E DOCENTI
DEL LICEO GIULIO CESARE DI ROMA



ASIMMETRIE

n. 2 / Ottobre 2023



DEGLOBALIZZAZIONE O RIGLOBALIZZAZIONE. QUALE FUTURO PER LE RELAZIONI ECONOMICHE INTERNAZIONALI?

Giuseppe De Arcangelis*

1. *Introduzione*

Nel 2005 Thomas Friedman, editorialista del New York Times, pubblicava il libro *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century* (Friedman 2005). Non si trattava della rassegna di teorie «terraplattiste», ma della raccolta aneddotica di esperienze dell'autore, che meglio di qualsiasi testo di economia mostravano le caratteristiche della globalizzazione come un fenomeno in grado di annullare le distanze e mettere tutti su uno stesso piano.

Gli anni Novanta del secolo scorso rappresentano la decade dell'inizio della globalizzazione in termini di economia reale. La globalizzazione finanziaria era iniziata già nella seconda metà degli anni Settanta dopo la fine del regime di cambi fissi collegato agli accordi Bretton Woods, gli accordi che avevano ridisegnato le regole per il sistema monetario internazionale nel 1944. Accanto alla globalizzazione finanziaria, ovvero l'apertura dei mercati finanziari nazionali attraverso la liberalizzazione dei flussi finanziari tra paesi, avanzava la globalizzazione dei mercati di beni, servizi e fattori produttivi. Merci e servizi finali trovavano minori barriere commerciali da superare e aumentavano anche i flussi di beni e servizi intermedi, a testimoniare la frammentazione internazionale della produzione e l'attività crescente delle multinazionali. Anche le persone hanno iniziato a muoversi più intensamente; i flussi migratori sono iniziati da Est a Ovest dopo il 1989 e si sono sviluppati poi da Sud a Nord.

La prima decade del 2000 consolida la globalizzazione sia finanziaria, sia commerciale. Le economie industrializzate, principalmente del mondo occidentale, sembravano guidare l'economia mondiale con parametri di per-

* Professore di Economia Internazionale presso il Dipartimento di Scienze Sociali ed Economiche della Sapienza-Università di Roma. E-mail: giuseppe.dearcangelis@uniroma1.it

formance eccellenti. Sono gli anni chiamati della «grande moderazione» (*Great Moderation*), il periodo dalla metà degli anni Ottanta fino al 2007 circa, che fu caratterizzato negli Stati Uniti da maggiore stabilità macroeconomica dopo l'inflazione degli anni Settanta. Le istituzioni economiche internazionali, come il Fondo Monetario Internazionale, vedevano ridurre la loro importanza perché i loro interventi erano sempre meno frequenti e rilevanti: sembravano quasi alla ricerca di un ruolo.

Poi è arrivata la Grande Crisi Finanziaria del 2007-2009 e il mondo si è accorto della fragilità di quell'equilibrio. Da allora l'economia mondiale ha sperimentato una serie di shock successivi che hanno segnato un cambiamento di prospettiva, o addirittura un'inversione di tendenza. Gli effetti delle politiche monetarie espansive di tipo QE (*quantitative easing*)¹ nelle economie occidentali e la crisi del debito in Europa, la Brexit e la politica commerciale muscolare dell'amministrazione Trump, la pandemia e ora la guerra in Ucraina, sono eventi che mettono in dubbio il proseguimento o l'esistenza stessa della globalizzazione come insieme di relazioni tra economie aperte, in cui i processi produttivi, gli scambi commerciali e le transazioni finanziarie sono strettamente integrati. La geopolitica diviene tanto importante quanto l'economia per capire le relazioni economiche internazionali e immaginare il loro futuro. La questione importante che vogliamo dibattere qui è se si assisterà a una regressione, nota come *Deglobalizzazione*, e quindi a un ritorno alla relativa chiusura dei paesi all'integrazione economica con paesi esteri, oppure se avremo un riassetto, che possiamo denominare *Riglobalizzazione* che, per convenienza (elevati costi) e/o per necessità (dover affrontare la gestione di beni pubblici mondiali, come i cambiamenti climatici o le emergenze sanitarie epidemiologiche), dovrà comportare una nuova organizzazione delle relazioni economiche tra paesi. Non si tratta di termini nuovi. «The Economist» (2019) conia per la prima volta il termine *Slowbalisation* nel 2019, mentre il recente libro di Gianmarco Ottaviano (Ottaviano 2022) si intitola proprio *Riglobalizzazione*.

¹ Si tratta di politiche monetarie definite non convenzionali, poiché le banche centrali sono focalizzate a mantenere una quantità di moneta (o liquidità) elevata, piuttosto che a regolare la quantità di moneta e i tassi di interesse con l'obiettivo di un'inflazione bassa.

Nei prossimi paragrafi, dopo una prima parentesi storica, presentiamo le quattro direttrici della globalizzazione 1990-2010 – liberalizzazione dei movimenti di capitale finanziario, aumento degli scambi commerciali internazionali, aumento esponenziale degli investimenti diretti esteri, incremento dei flussi migratori. A seguire, per ognuna di esse mostreremo quali sono le tendenze evidenziate dalla Grande Crisi Finanziaria del 2007-2009.

2. *Un po' di storia*

Il cambiamento di secolo sembra essere sinonimo di età dell'oro per l'economia internazionale. Molti sono stati i confronti tra quella che gli economisti chiamano la “prima globalizzazione” tra il 1870 e il 1914 e l'ultima globalizzazione, iniziata negli anni Novanta. Storici economici ed economisti si sono esercitati nel cercare le analogie e le differenze tra i due periodi.

Richard Baldwin (Baldwin 2019) parla di «prima disaggregazione» (*first unbundling*) nel primo periodo della globalizzazione, per riferirsi alla separazione tra i luoghi di produzione e i luoghi di consumo dei beni. Complici gli avanzamenti tecnologici, aumenta la produttività, ma diminuiscono anche i costi di trasporto, comportando una tendenza all'abbandono dell'autarchia alla luce dei vantaggi riconosciuti del commercio internazionale. La teoria dei vantaggi comparati² spinge i paesi a specializzarsi in quello che sanno fare meglio, non solo in assoluto ma, soprattutto, in termini relativi. Il commercio internazionale conosce un primo importante aumento rispetto alle decadi precedenti come la Figura 1 mostra.

² La teoria dei vantaggi comparati, già enunciata da David Ricardo nel suo testo *On the Principles of Political Economy and Taxation* (Ricardo 1821), asserisce che è conveniente per ogni paese specializzarsi nella produzione dei beni per i quali goda di un vantaggio di produttività in termini *relativi*, per scambiarli nel commercio internazionale e procurarsi i beni diversi prodotti in condizioni di vantaggio da altri paesi. La teoria asserisce il beneficio reciproco della specializzazione produttiva e del commercio internazionale indipendentemente dal possesso di vantaggi di produttività in termini *assoluti*, in opposizione all'idea che si debbano limitare gli scambi internazionali favorendo condizioni di autarchia.

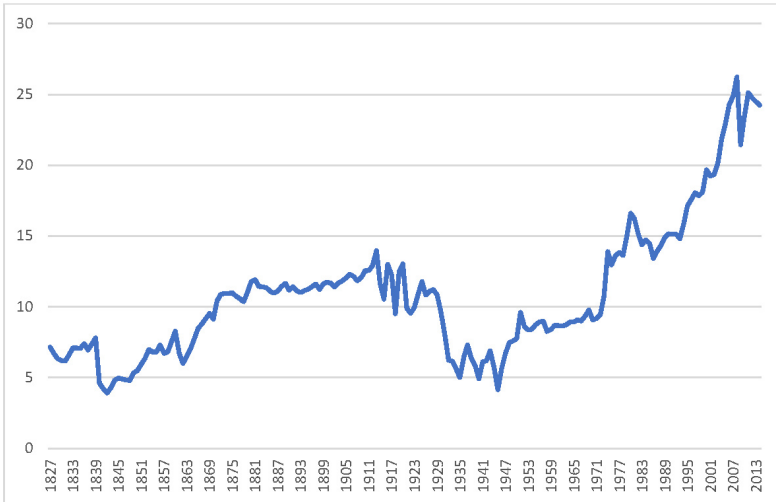


Figura 1. *Esportazioni mondiali di beni come percentuale del PIL mondiale*
 (Fonte dei dati: Fouquin, Hugot 2016 e Our World in Data)

Molti si sono interrogati su quale fosse l'avanzamento tecnologico degli anni 1990-2010 che potesse competere con quanto avvenuto nella seconda metà dell'Ottocento. Non sembra esserci unanimità tra gli studiosi. L'ovvio riferimento a internet e a come abbia cambiato le nostre vite in quegli anni non trova riscontro economico nei dati. Ad esempio, la digitalizzazione di alcune attività avrebbe dovuto portare a un aumento molto più significativo nel commercio internazionale in servizi, mentre i flussi dei servizi sono aumentati solamente dal 20 al 25% del commercio mondiale tra il 1990 e il 2020. Per quanto riguarda i costi di trasporto, si è sottolineato da più parti l'importanza dell'introduzione dei container per le merci. Si è trattato di un importante avanzamento che ha fortemente diminuito tempi e costi commerciali. Tuttavia, i container sono stati introdotti negli anni Cinquanta del secolo scorso e il loro impatto si vede solamente quarant'anni dopo.

Un'importante differenza che caratterizza le due epoche è l'assetto del sistema monetario e finanziario internazionale. Tra il 1870 e il 1914 opera un rigido sistema di cambi fissi basato sull'oro (*Gold Standard*), che impone una disciplina monetaria a tutti i paesi partecipanti, vista la libertà nei trasferimenti di oro. La stabilità dei tassi di cambio è un fattore di integra-

zione tra le economie. Il riconoscimento di questo ruolo ha addirittura portato alcuni economisti a riproporre lo stesso sistema anche dopo la fine dei cambi fissi di Bretton Woods nel 1971-1973, proponendo l'esplicito ritorno all'oro al centro del sistema monetario internazionale.

La globalizzazione recente invece non è stata affatto basata su un regime monetario internazionale rigido. Dal 1973 le principali valute internazionali hanno iniziato a fluttuare liberamente, con l'eccezione di alcune economie emergenti, la cui scelta di fissare il valore monetario della propria valuta nei confronti di una moneta estera è stata del tutto unilaterale per scopi di riforma monetaria interna (o per suggerimento del Fondo Monetario Internazionale). Il caso richiamato più volte è quello del peso argentino tra il 1991 e il 2001 che ha tenuto una rigida parità con il dollaro statunitense di 1:1.

Coloro che hanno studiato e confrontato le due globalizzazioni non hanno omesso di sottolineare che ai periodi di grande apertura e integrazione si sono succeduti periodi di chiusura, come mostra la stessa Figura 1: dopo la crisi del periodo tra le due guerre mondiali del secolo scorso, il rapporto esportazioni/PIL ha iniziato ad aumentare con due salti rilevanti, uno intorno alla fine degli anni Settanta, in corrispondenza delle riforme di Deng Xiao Ping in Cina, e uno alla fine degli anni Ottanta con la caduta del muro di Berlino.

Nei paragrafi che seguono esponiamo le direttrici lungo le quali si può analizzare la globalizzazione più recente.

3. La globalizzazione economica 1990-2010

3.1 La globalizzazione finanziaria

Dopo la conferenza di Bretton Woods del 1944 il clima cooperativo tra le nazioni vincitrici e i paesi vinti nella sfera occidentale si concretizzò con la creazione di due istituzioni finanziarie internazionali – il Fondo Monetario Internazionale e la Banca per la Ricostruzione e lo Sviluppo (poi evoluta nel gruppo Banca Mondiale) – e in un nuovo ordine monetario internazionale, basato sui cambi fissi in modo da evitare le tentazioni di svalutazione competitiva che durante gli anni Trenta avevano accompagnato le politiche protezioniste. Più precisamente, il regime di cambi fissi non venne

basato direttamente sul valore dell'oro, come era accaduto nel periodo precedente alla Prima Guerra Mondiale con il *Gold Standard*. Dopo un acceso dibattito, si decise per un *Gold Exchange Standard*, un sistema monetario nel quale le monete nazionali avrebbero dovuto mantenere cambi fissi nei confronti del dollaro statunitense, ma allo stesso tempo gli Stati Uniti avrebbero dovuto mantenere un prezzo fisso dell'oro a 35 dollari l'oncia. Teoricamente questo avrebbe eliminato la necessità di mantenere prezzi fissi dell'oro per ogni valuta, validando così la scelta di passare al corso forzoso (*fiat money*) per la gran parte dei paesi³. Con l'eccezione del dollaro, le singole monete nazionali non erano più direttamente convertibili in oro presso la Banca centrale. Si sperimentò in seguito che questa scelta non fu neutrale e portò, volontariamente o involontariamente, il dollaro statunitense e non più l'oro al centro del sistema monetario e finanziario internazionale.

Tuttavia, un regime di cambi fissi poteva essere un vincolo eccessivo, soprattutto per le economie che dovevano affrontare la ricostruzione. Infatti la partecipazione a un regime di cambi fissi restringe notevolmente le leve della politica monetaria, dato che le autorità monetarie avevano la responsabilità del mantenimento del cambio fisso con il dollaro statunitense⁴. L'unico modo per garantire autonomia alla politica monetaria nazionale passò per la restrizione nei movimenti di capitale tra paesi. In questo modo le autorità monetarie avrebbero potuto regolare la quantità di moneta interna, senza il timore che eventuali tassi di interesse troppo bassi, magari necessari per stimolare gli investimenti nazionali, provocassero una fuga di capitali verso economie che garantivano tassi di interesse e quindi rendimenti più elevati.

In effetti, gli anni Cinquanta e Sessanta furono un periodo di grande crescita economica in tutti i paesi occidentali con una forte ripresa del

³ Per regime di corso forzoso si intende un sistema monetario in cui la moneta cartacea emessa dallo Stato non è ancorata all'oro né ad altri metalli o beni reali. La moneta cartacea inconvertibile emessa dallo Stato è la valuta nazionale riconosciuta, che deve essere accettata nelle transazioni. L'unità monetaria ha valore su base simbolica, garantita dall'autorità pubblica che la mette in circolazione dichiarandone il valore legale per concludere le transazioni.

⁴ Erano ammesse solo oscillazioni limitate attorno alla parità centrale fissata; la modifica della parità era ammessa solo in condizioni di particolare difficoltà del paese e nell'ambito di accordi internazionali.

commercio mondiale, come vedremo più avanti: un risultato raggiunto però anche grazie all'isolamento finanziario. Questa situazione di crescente integrazione commerciale necessitava di liquidità crescente a livello mondiale e portò alla luce la contraddizione del sistema.

L'aumento di liquidità internazionale significava maggiore disponibilità di dollari, che potevano entrare nel sistema internazionale solamente se i dollari stampati dalla Federal Reserve fluivano al di fuori degli USA, ovvero se i residenti statunitensi spendevano di più di quanto incassavano dall'estero, vale a dire in una situazione con deficit commerciali degli USA. Questo comportava aumentare il debito degli USA nei confronti del resto del mondo. Anche se tale debito fosse stato interamente denominato in dollari e anche ammesso che la Federal Reserve (Fed) potesse stamparne a sua discrezione, la crescita dei dollari in circolazione avrebbe violato quel rapporto critico tra la quantità di oro presso la Fed (le riserve auree rimaste invariate) e la quantità di dollari in circolazione, che era necessario mantenere per garantire il prezzo ufficiale dell'oro a 35 dollari l'oncia.

Nonostante i vari tentativi di aumentare forme alternative di liquidità (ad esempio, con la creazione di uno strumento finanziario presso il Fondo Monetario Internazionale, denominato Diritto Speciale di Prelievo), le contraddizioni divennero insostenibili e il 15 agosto 1971 gli USA dichiararono nullo il vincolo del prezzo dell'oro in dollari. Ne seguì che il mantenimento dei cambi fissi con il dollaro avrebbe certificato la centralità della moneta USA al posto dell'oro, assegnandole di diritto, oltre che di fatto, un «privilegio esorbitante», dalle parole di Valery Giscard d'Estaing, ministro delle Finanze francese negli anni Sessanta. Tra l'altro, l'economia statunitense non era caratterizzata da inflazione bassa, quindi la sua moneta perdeva valore più velocemente di altre monete di paesi più virtuosi in termini di crescita dei prezzi. Così tra il 1971 e il 1973 la gran parte dei paesi decise di lasciar fluttuare le proprie valute nei confronti del dollaro e il marzo del 1973, quando il marco tedesco decise di non mantenere più la propria parità nei confronti del dollaro USA, viene solitamente definito come il momento della fine del regime di cambi fissi.

La fine del regime di cambi fissi fu anche il momento di ripensare al vincolo sui movimenti di capitale. Per seguire una politica monetaria autonoma non era più necessario impedire ai capitali di muoversi da paese a paese. Tale vincolo avrebbe impedito la ricerca della migliore efficienza per le ri-

risorse finanziarie in eccesso all'interno dei paesi risparmiatori, mentre la rimozione del vincolo avrebbe offerto un'opportunità per le economie che avessero necessità di risorse finanziarie dall'estero, perché carenti di finanziamenti sostenuti dal risparmio interno. Si iniziò a pensare alla liberalizzazione dei movimenti finanziari come a un'opportunità di migliore allocazione delle risorse mondiali.

La Figura 2 mostra un indice di apertura finanziaria (grafico di sinistra) e l'entità dello stock di attività e passività finanziarie estere (in percentuale al PIL) e si vede come gli anni Settanta e poi gli anni Ottanta rappresentano il periodo della piena apertura dei sistemi finanziari.

Si tratta del primo ingrediente della globalizzazione, di natura finanziaria piuttosto che reale, ma che diviene una precondizione per quello che avverrà successivamente.

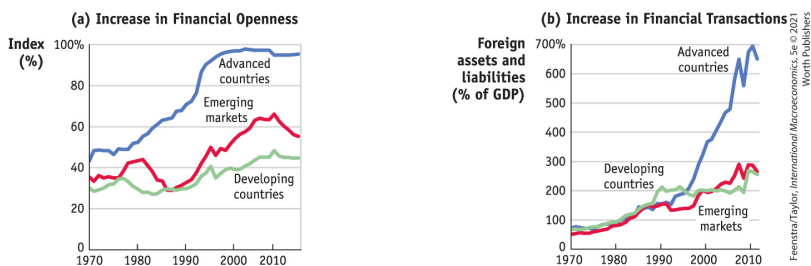


Figura 2. *La liberalizzazione dei movimenti di capitale inizia negli anni Settanta e Ottanta.* (Fonte: Feenstra, Taylor 2021)

3.2 *La globalizzazione commerciale*

Come riportato in precedenza, alla fine della Seconda Guerra Mondiale gli accordi di Bretton Woods impostarono in modo ordinato le relazioni finanziarie tra paesi con il regime di cambi fissi e l'istituzione del Fondo Monetario Internazionale e della Banca Mondiale. Non si ebbe lo stesso successo per le relazioni commerciali.

Keynes propose l'istituzione dell'International Trade Organization, ma i paesi vollero mantenere gelosamente l'autonomia delle loro politiche commerciali. L'unico risultato che si ebbe fu la costituzione di un Accordo Generalizzato, il GATT (*General Agreement on Trade and Tariffs*), attra-

verso il quale i paesi avrebbero potuto coordinare l'apertura dei propri mercati interni tramite round di negoziazione.

In effetti il GATT riuscì ad aumentare l'apertura dei mercati attraverso la riduzione delle barriere tariffarie e non tariffarie tra paesi, ma l'assenza di un'istituzione stabile di riferimento, soprattutto per dirimere le dispute commerciali, risultava man mano sempre più inefficiente con il passare degli anni. Occorre aspettare il 1994 per la nascita di questa istituzione, ovvero l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), con la conclusione del round negoziale più lungo, l'Uruguay Round, iniziato nel 1986. Non è un caso che l'inizio del suo funzionamento avvenne nel 1995, ovvero pochi anni dopo la fine della Guerra Fredda.

La nascita dell'OMC si verifica quando il dazio medio mondiale sta già calando da molti anni (Figura 3) e gli scambi commerciali sono in ascesa, come la Figura 4 mostra, attraverso le esportazioni totali mondiali in percentuale del PIL.

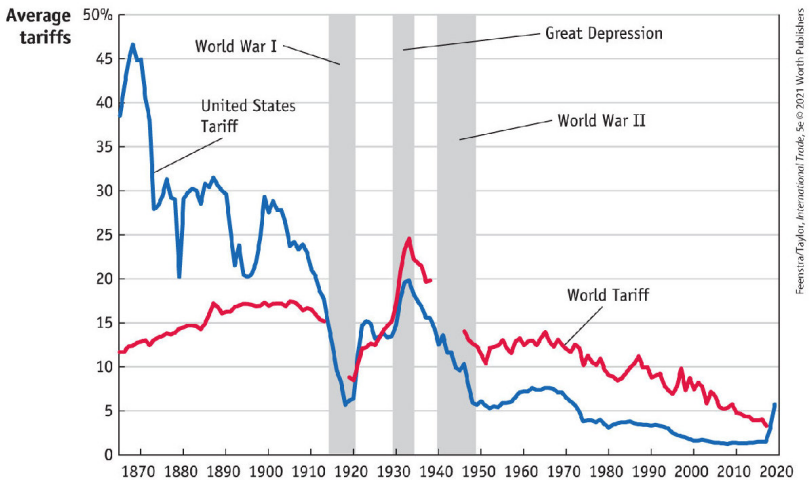


Figura 3. *La riduzione del dazio medio mondiale.* (Fonte: Feenstra, Taylor 2021)

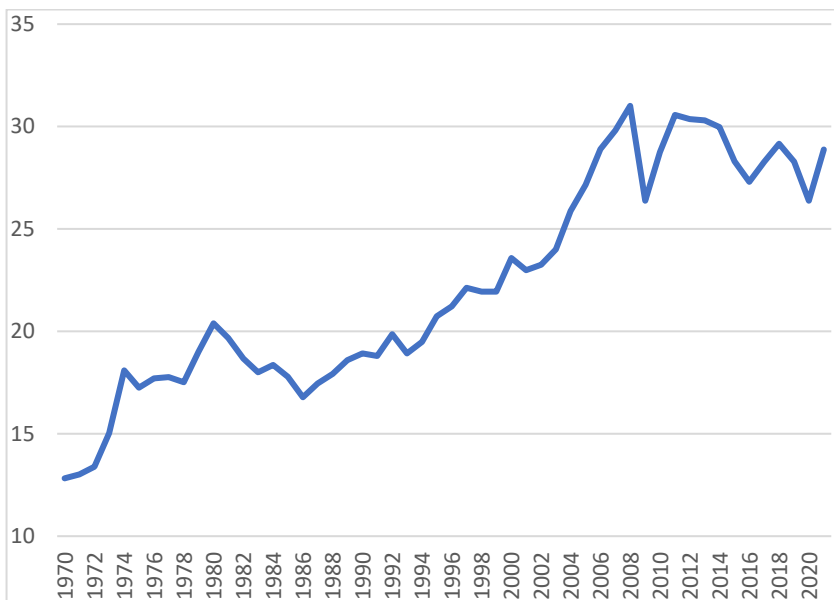


Figura 4. *Esportazioni mondiali/PIL mondiale*. (Fonte dei dati: Banca Mondiale)

Gli anni Novanta si dimostrano il decennio in cui l'espansione commerciale cresce rapidamente in un clima ancora caratterizzato da multilateralismo. Oltre alla Russia e all'insieme dei paesi dell'ex-blocco sovietico, la Cina si affaccia al commercio mondiale.

Ma per questi paesi, l'ingresso nell'OMC richiede tempo, come anche per molte altre economie emergenti. La Cina entra nel 2001; seguiranno l'Arabia Saudita nel 2005 e la Russia, più di dieci anni dopo, nel 2012. La cautela è data dall'articolo 1 della carta costitutiva dell'OMC: ogni paese aderente all'OMC deve essere considerato *nazione preferita*, ovvero non si potrà applicare alle merci provenienti dal paese un dazio più elevato rispetto a quello imposto a tutti gli altri membri dell'organizzazione. In molti casi, come per l'ingresso della Cina, questo ha significato una diminuzione consistente delle barriere commerciali con effetti dirompenti in alcuni settori nei paesi avanzati. Questi settori produttivi, generalmente caratterizzati da produzioni a elevato utilizzo di lavoro piuttosto che di altri fattori produttivi (ad esempio, il settore tessile e abbigliamento), senza la protezione delle barriere tariffarie si trovavano esposti alla concorrenza dei paesi

emergenti, capaci di produrre e vendere a prezzi più bassi, soprattutto per i salari molto inferiori nelle loro economie.

L'unico modo di conservare maggiore autonomia nell'esercitare politiche commerciali differenziate all'interno dell'OMC è formare accordi commerciali regionali, come le aree di libero scambio. Vedremo più avanti come esse hanno rappresentato una risposta dei paesi alle difficoltà interne e alle difficoltà incontrate dall'OMC nel promuovere il multilateralismo.

3.3 *La globalizzazione delle imprese*

La vera novità della globalizzazione recente è rappresentata da quella che Richard Baldwin (Baldwin 2019) ha denominato «la seconda disaggregazione» (*second unbundling*), ovvero lo svincolo della produzione da un unico territorio nazionale, cioè la fine del *made in* un unico paese. Attraverso numerose e diverse operazioni di internazionalizzazione, le imprese iniziarono a servire i mercati di altri paesi non solamente esportando, ma acquisendo imprese locali e quindi producendo in loco ed evitando dazi e altre barriere tariffarie e non. In alternativa le imprese decisero di frammentare i processi produttivi in stadi multipli svolti in paesi diversi sia attraverso imprese controllate dall'impresa madre, sia con contratti di subfornitura.

Una misura del primo modo di internazionalizzazione è presentata nella Figura 5, in cui si riportano gli investimenti diretti esteri, ovvero il valore delle transazioni finanziarie che segnalano cambiamenti di proprietà delle imprese da nazionale a estera o la creazione di nuove imprese da parte di imprenditori esteri. Il dato è riportato nella bilancia dei pagamenti di ogni paese nel conto finanziario. Come per il commercio mondiale, gli anni Novanta del secolo scorso sono un periodo di crescita esponenziale degli investimenti diretti esteri rispetto agli anni precedenti. Dopo lo scoppio della bolla di internet⁵ nel 2000-2001, gli investimenti riprendono la loro crescita fino alla Grande Crisi Finanziaria del 2007-2009.

La Figura 6 riporta una misura più generale di frammentazione della produzione, che va sotto il nome di *catene globali del valore*. La percentuale

⁵ A cavallo tra il 1999 e il 2000 i corsi azionari, principalmente negli USA, hanno subito una brusca caduta dopo un'ascesa molto rapida dovuta soprattutto ai titoli tecnologici per un eccesso di fiducia sulla diffusione di internet.

riportata nel grafico approssima la frazione di esportazioni mondiali che riguardano processi produttivi i cui stadi della produzione avvengono attraversando almeno due frontiere. Similmente al dato sugli investimenti diretti esteri, tale percentuale aumenta a ritmo maggiore da metà degli anni Ottanta fino al 2008-2009 e senza alcun rallentamento a seguito dello scoppio della bolla di internet, come invece per gli investimenti diretti esteri.

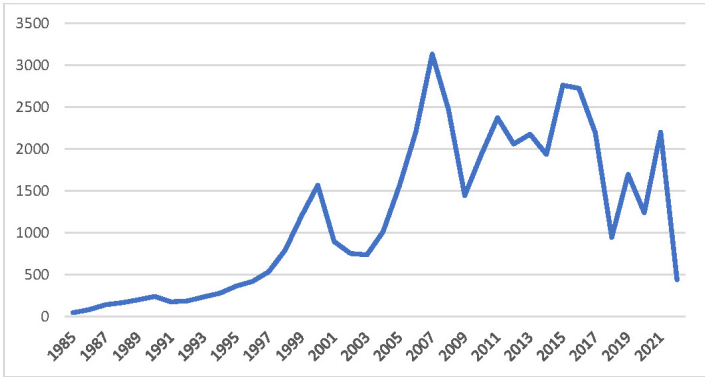


Figura 5. *Gli investimenti diretti esteri (flussi in entrata, miliardi di dollari USA).*
(Fonte dei dati: Banca Mondiale)

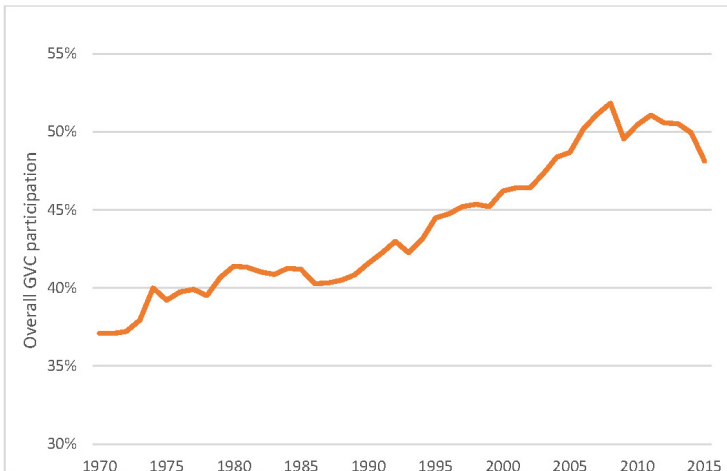


Figura 6. *Le catene globali del valore.* (Fonte: Banca Mondiale 2020)

3.4 Globalizzazione e migrazione

L'apertura di alcune aree del mondo alla libera circolazione delle persone, come all'interno dell'Unione Europea, e l'aumento del reddito pro capite in molti paesi emergenti, sono fattori che spingono le migrazioni internazionali.

Il dato complessivo delle persone che si spostano è ancora una frazione molto piccola della popolazione mondiale che non raggiunge neanche il 4 per cento. Tuttavia, la concentrazione di questi flussi in alcune aree del mondo ha portato a effetti dirompenti sulla popolazione locale, soprattutto dal punto di vista politico con la nascita di opposizioni alla libera circolazione.

Invece di guardare al dato dei flussi o delle consistenze migratorie, un dato problematico a cominciare dalla definizione stessa di migrante, un modo per evidenziare la dinamica dello spostamento delle persone è dato dalle rimesse internazionali. I migranti internazionali inviano porzioni rilevanti dei loro redditi nei paesi di origine anche quando permangono nei paesi di arrivo per molti anni. Le rimesse e il loro aumento rappresentano quindi un modo di tracciare indirettamente il fenomeno migratorio.

La Figura 7 riporta i flussi in entrata delle rimesse nei paesi classificati a basso e medio reddito (LMIC), secondo la classificazione della Banca Mondiale, e per il mondo intero. Come per le altre figure delle sezioni precedenti, il periodo che copre l'ultima decade del millennio passato e la prima del nuovo è caratterizzato da una crescita esponenziale ma, diversamente dagli altri grafici, alla piccola flessione degli anni 2008 e 2009, è seguita un'inarrestabile ascesa che non si è fermata neanche nel periodo della pandemia.

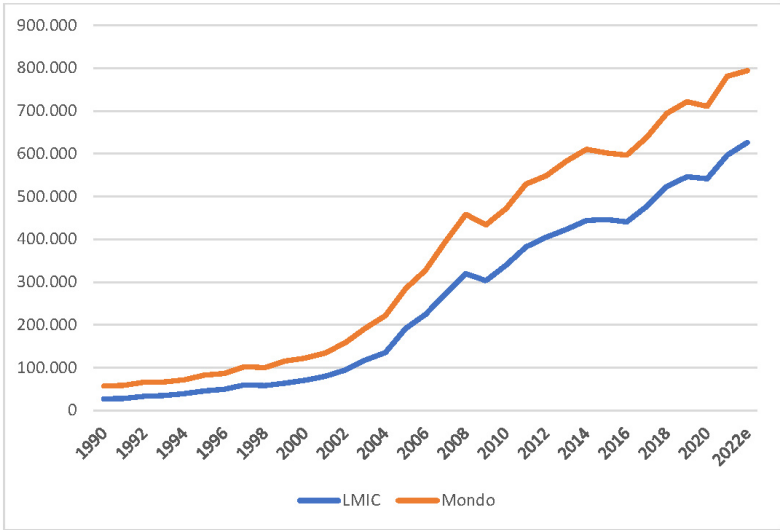


Figura 7. *Le rimesse internazionali (flussi in entrata; milioni di dollari USA).*
(Fonte dei dati: Knomad 2022)

3.5 I vantaggi e le fragilità

La maggiore apertura delle economie sia dal lato dei prodotti finiti (con l’abbattimento delle barriere tariffarie e non), sia dal lato delle risorse (finanziarie, con la liberalizzazione iniziata negli anni Settanta, e reali, con l’aumento degli investimenti diretti esteri e la mobilità delle imprese), aveva come motivazione di fondo un aumento dell’efficienza, dopo che nei due decenni dopo la Seconda Guerra Mondiale sia la ricostruzione dei paesi che la suddivisione del mondo in blocchi contrapposti avevano impedito la piena apertura e quindi l’efficienza allocativa indotta dalle forze di mercato. In altri termini, questa maggiore apertura faceva sperare che la dimensione della torta del PIL mondiale e le torte dei singoli paesi aumentassero, migliorando le possibilità di consumo per tutti.

Uno dei principi dell’economia internazionale – la teoria dei vantaggi comparati cui abbiamo già accennato – assicura che l’apertura dei mercati spinga ogni paese a specializzarsi in ciò che sa fare meglio e, con lo scambio, raggiunga possibilità di consumo impossibili in autarchia. Se all’apertura

dei mercati dei beni aggiungiamo la mobilità dei fattori produttivi, questi si sposteranno laddove sono più scarsi e quindi più produttivi, aumentando ulteriormente la dimensione della torta.

Questi semplici sillogismi, però, non trovavano conferma dal punto di vista empirico e non consideravano alcuni effetti che altre teorie mettevano in luce⁶.

Dal punto di vista empirico, il maggior fallimento riguardava il principio che i fattori produttivi sarebbero dovuti fluire laddove fossero stati più produttivi, ovvero più scarsi. Se per i flussi migratori i movimenti da Sud a Nord (da Est a Ovest negli anni Novanta dopo il crollo del muro di Berlino) seguivano la logica corretta, come accade quando il divario salariale rappresenta anche un divario di produttività, non può dirsi lo stesso per le altre risorse mobili. In particolare, i capitali risultavano più scarsi nel Sud del mondo, ma la quota maggiore degli investimenti diretti esteri riportati in Figura 7 aveva un direzionamento Nord-Nord.

Per le risorse finanziarie la contraddizione era ancora maggiore. Nel 2006 il Fondo Monetario Internazionale metteva in guardia dalle conseguenze di squilibri finanziari internazionali in conseguenza della persistenza del deficit commerciale statunitense che superava il 5% del PIL in quell'anno, mentre le economie asiatiche mostravano surplus commerciali rilevanti e anch'essi persistenti. Da un punto di vista finanziario questo significava che erano le economie emergenti del Sud-Est Asiatico, Cina inclusa, a fornire una buona parte delle risorse per l'eccesso di consumo di beni degli USA. Non soltanto le risorse finanziarie non fluivano da Nord a Sud, ma risultava che in modo persistente fosse una parte del Sud del Mondo a finanziare gli eccessi di spesa del Nord.

Anche la teoria metteva in guardia dalle conseguenze delle maggiori aperture commerciali. Insieme alla dimensione maggiore della torta, si sarebbe certamente avuto un cambiamento anche nelle dimensioni delle fette che sarebbero andate ai vari paesi e, soprattutto, all'interno dei paesi, alle varie categorie di cittadini.

È innegabile che con l'aumento del PIL mondiale negli ultimi decenni sia anche cambiato il peso delle economie che lo compongono. Le econo-

⁶ Come vedremo più avanti, è sufficiente considerare teorie che si basano sulla presenza di più fattori produttivi per mostrare effetti sulla distribuzione del reddito a seguito della maggiore apertura delle economie, come ad esempio nel modello di Heckscher-Ohlin.

mie emergenti e quelle meno sviluppate hanno visto aumentare il loro peso sul reddito mondiale al punto da reclamare un aumento delle quote di voto all'interno del Fondo Monetario Internazionale dal 40,5% al 44,7% già nella riforma del 2010. L'effetto virtuoso di questo cambiamento si è visto anche con l'uscita dalla povertà di ampie fasce della popolazione mondiale, come mai era successo in passato: nel 1990 più di 2 miliardi di persone viveva sotto la soglia di povertà di 1 dollaro al giorno, mentre nel 2019 il numero è sceso a poco più di 650 milioni.

Le fette di torta di PIL sono cambiate anche all'interno dei paesi tra i vari partecipanti al processo produttivo definendo vincitori e perdenti. Non era certamente un risultato inatteso, in quanto la teoria del commercio internazionale prevede che la concorrenza internazionale, alterando i prezzi relativi, comporti anche una variazione nei redditi relativi dei fattori della produzione⁷.

L'evidenza più nota di questa redistribuzione è data dalla curva a proboscide di elefante di Christoph Lakner e Branko Milanovich (Lakner, Milanovich 2013). Lo studio dei due economisti mostrava come le variazioni più positive di reddito si potevano identificare nelle classi medie dei paesi emergenti e nelle classi più elevate dei paesi avanzati, mentre le classi più basse dei paesi in via di sviluppo e le classi medio-basse dei paesi avanzati risultavano i perdenti.

I sistemi di welfare dei paesi europei e le politiche statunitensi di assistenza mirate a coloro che erano colpiti dall'aumento della concorrenza internazionale (politiche di *Trade Adjustment Assistance*, TAA), avrebbero dovuto contrastare questi effetti perversi nelle economie avanzate. Ma dagli anni Novanta in poi le politiche di welfare hanno subito una drastica riduzione in Europa e ugualmente negli USA le politiche di TAA sono state abbandonate e poco rifinanziate.

Il consenso politico al processo di globalizzazione perde di slancio e con la Grande Crisi Finanziaria e le sue conseguenze sociali comincia la sua battuta di arresto.

⁷ Wolfgang Stolper e Paul Samuelson (Stolper, Samuelson 1941) già negli anni Quaranta avevano mostrato questo effetto.

4. La crisi della globalizzazione

La Grande Crisi Finanziaria del 2007-2009 ha segnato un vero spartiacque. Fino al 2007 le cosiddette crisi del XX secolo erano le crisi finanziarie associate alla fragilità delle economie emergenti. Negli anni Novanta dopo la crisi del Sistema Monetario Europeo nel 1992-1993, il Messico (1994), il Sud-Est Asiatico (1997), il Brasile (1998), la Russia (1998), l'Argentina (2001-2002), la Turchia (2001) sono i paesi che subiscono crisi finanziarie associate a improvvise ed enormi svalutazioni del cambio, crisi bancarie e crisi di debito sovrano. I problemi finanziari sembravano confinati alle economie più fragili dal punto di vista istituzionale.

La Grande Crisi Finanziaria invece decreta la fine di un periodo di grande stabilità finanziaria (la *Great Moderation*), che si è rivelato in seguito, negli ultimi dieci anni, proprio il periodo che ha preparato la crisi finanziaria globale con condizioni di credito facile. Il suo impatto sulle economie avanzate e sul commercio internazionale è senza precedenti in tutto il periodo successivo alla Seconda Guerra Mondiale. Oltre al PIL dei paesi avanzati, il commercio mondiale ha una battuta di arresto mai osservata prima. Nel 2009 le esportazioni mondiali diminuiscono di oltre il 20%, quelle in beni di oltre il 22 %.

Se le transazioni internazionali si riprendono abbastanza rapidamente, non è così per il reddito pro capite di molti paesi. Pochi anni dopo, tra il 2011 e il 2012, l'area dell'euro viene colpita dalla crisi dei debiti sovrani e passano molti anni prima che il reddito pro capite torni ai livelli precedenti in molti paesi.

L'aspetto positivo dell'esperienza della crisi è l'assenza di alcuni errori che erano stati commessi in una crisi simile, ovvero durante la Grande Depressione degli anni Trenta: le politiche monetarie dei principali paesi industrializzati divengono immediatamente accomodanti e la tentazione di politiche protezionistiche viene evitata.

Tutto questo però non basta a evitare una rottura strutturale rispetto al passato. Come sottolineato da vari autori, il processo di globalizzazione comincia ad arrestarsi proprio con la Grande Crisi Finanziaria. Nei dati questo si vede nell'appiattimento di serie storiche che erano cresciute in tutti gli anni precedenti. Il rapporto esportazioni/PIL a livello mondiale (Figura 4) rimane intorno al 30%, ma cala dal 2008 in poi. La partecipazio-

ne alle catene globali del valore (Figura 6) ha anch'essa un picco nel 2008 e scende stabilmente intorno al 50% negli anni successivi.

Nelle sezioni che seguono riprendiamo le quattro direttrici che hanno caratterizzato la globalizzazione e mostriamo come criticamente vengono riconsiderate.

4.1 *Limitare i movimenti di capitale?*

I controlli sui movimenti di capitale sono stati necessari durante il regime di Bretton Woods per garantire l'autonomia della politica monetaria pur fissando il tasso di cambio con il dollaro. Il venir meno del vincolo del tasso di cambio fece venir meno anche la necessità di limitare i movimenti di capitale.

Come già accennato sopra, un'importante corrente della teoria economica prescrive la piena libertà di movimento dei fondi finanziari tra le economie per garantire il massimo dell'efficienza. Tale proposizione è ispirata all'idea che un sistema economico di libero mercato con mercati pienamente concorrenziali generi un massimo di benessere⁸. Questa proposizione è tuttavia basata su un'importante ipotesi: l'assenza di esternalità, ovvero l'assenza di situazioni relative a beni o attività per le quali il mercato non riesce a trovare il prezzo giusto o per le quali un mercato è completamente assente per la natura stessa del bene o dell'attività. La presenza di asimmetrie informative⁹, in particolar modo nei mercati finanziari, si aggiunge al possibile fallimento del raggiungimento del massimo dell'efficienza in assenza di qualsiasi intervento delle politiche pubbliche.

Le violazioni di queste assunzioni, sebbene note, furono considerate poco rilevanti, vedendo nella limitazione dei movimenti di capitale invece la

⁸ Questa concezione è ispirata al primo teorema dell'economia del benessere, che afferma che l'equilibrio raggiunto in un sistema di mercati concorrenziali rappresenta un'allocatione ottima delle risorse, secondo la definizione di ottimalità, detta "ottimo di Pareto". La proposizione è valida entro un modello matematico di equilibrio generale dei mercati definito da ipotesi, quale l'assenza di esternalità e di asimmetrie informative, che non corrispondono alle condizioni prevalenti nella realtà delle economie di mercato.

⁹ Le asimmetrie informative si verificano quando i diversi soggetti che interagiscono nelle transazioni di mercato non hanno accesso alle stesse informazioni. Sono state molto studiate le asimmetrie informative sui mercati del credito, sui mercati assicurativi, sui mercati del lavoro.

possibile causa di un'enorme riduzione della torta. Inoltre, alcuni autori facevano notare come l'efficacia dei controlli sui movimenti di capitali fosse scarsa, poiché gli operatori sui mercati finanziari sono spesso in grado di aggirarli. Nel 1999 Sebastian Edwards (Edwards 1999) fece notare come nel caso cileno la limitazione ai flussi finanziari tra il 1978 e il 1982 non risparmiò l'economia sudamericana dalla svalutazione dei primi anni Ottanta. La conclusione era che i controlli sui movimenti di capitale non fossero neanche efficienti rispetto al loro scopo, essendo comunque distorsivi.

Negli anni Novanta questa fu anche la posizione del Fondo Monetario Internazionale (FMI). Nel 1997 si pensò addirittura di intervenire sugli articoli costitutivi del FMI per introdurre la liberalizzazione dei flussi finanziari come uno degli obiettivi dell'organizzazione. In quegli anni la ricetta di politica economica del FMI era unica e per tutti (*one size fits all*): liberalizzazione interna, liberalizzazione dei flussi finanziari, regime di cambio fisso per ancorare le aspettative e tenere bassa l'inflazione.

La crisi messicana del 1994 passò inosservata rispetto all'approccio del FMI. Ma non fu così con la crisi asiatica del 1997-1998 e poi con le crisi del Brasile (1998) e della Russia (1998-1999). La velocità con cui queste crisi avvennero e con cui i capitali lasciarono queste economie portò a un ripensamento dell'importanza dell'intervento governativo in alcune particolari situazioni.

Nei primi anni Duemila si riconobbe l'utilità di limitare i movimenti finanziari in particolari situazioni. Il cambiamento avvenne sia tra gli accademici, sia nelle organizzazioni internazionali e in particolare nel FMI. Venne promossa innanzitutto una disciplina macroprudenziale sui mercati finanziari, ovvero politiche rigorose di controllo sul buon operato degli istituti finanziari secondo regole che garantissero un comportamento prudente nelle operazioni di prestito e di investimento.

Con la Grande Crisi Finanziaria del 2007-2009 e la forza del contagio finanziario, la ricerca accademica e le organizzazioni internazionali cominciarono a interessarsi a politiche per utilizzare in modo appropriato i controlli sui movimenti di capitale. Dal punto di vista teorico si sono messe in evidenza le esternalità negative legate alle crisi finanziarie, richiamandosi a una letteratura che già negli anni Ottanta del secolo scorso aveva messo in guardia dall'incompletezza dei mercati finanziari. In questa ottica i control-

li sui movimenti di capitale sono in grado di isolare l'economia dagli effetti di contagio provenienti da crisi iniziate altrove.

Nel 2012 il FMI introdusse il termine di *Integrated Policy Framework* attraverso il quale prevedeva un'attenta e graduale politica di liberalizzazione del conto finanziario della bilancia dei pagamenti, ovvero delle transazioni finanziarie tra residenti e non residenti. Questo approccio prevede misure di gestione dei flussi di capitale (*capital flow management*) e misure macroprudenziali (*macroprudential measures*).

Sul campo i paesi hanno continuato a utilizzare restrizioni regolatorie sui flussi di capitale in momenti di crisi finanziaria, originata da una crisi bancaria, una crisi di cambio o una crisi di debito sovrano. La sfida è ora divenuta come disegnare e introdurre al momento giusto, e in quali occasioni, gli strumenti di controllo dei flussi finanziari per garantirne la massima efficacia.

4.2 *Protezionismo: non più una parola bandita*

Come accennato sopra, a seguito della Grande Crisi Finanziaria i paesi non contemplano il protezionismo come una reazione politica adeguata. Tuttavia, le difficoltà che caratterizzavano l'approccio multilaterale dell'OMC nei primi anni Dieci del Duemila permangono e anche in seguito non si fanno passi avanti.

La reazione all'attacco terroristico delle Torri Gemelle nella Conferenza Ministeriale di fine 2001 partorisce l'Agenda di Doha, ovvero un ambizioso progetto di cooperazione tra paesi industrializzati e paesi emergenti e in via di sviluppo che prevedesse l'apertura reciproca dei propri mercati in settori sensibili – apertura ai prodotti agricoli dei paesi meno avanzati nei paesi industrializzati, e apertura reciproca nel settore dei servizi. Lo stallo nelle negoziazioni è andato avanti per molto tempo e nel 2015 l'Agenda di Doha è stata informalmente abbandonata.

Il fallimento dell'Agenda di Doha è sintomatico delle difficoltà collegate alle regole dell'OMC: per prendere decisioni condivise occorre l'unanimità, che risulta particolarmente difficile da raggiungere quando il numero e la varietà dei paesi aderenti aumenta. Da una parte l'aumento del numero dei membri dell'OMC è positivo, perché si accresce il numero degli attori del commercio mondiale che dichiara di seguire regole condivise. Dall'altra,

aumenta anche la varietà dei bisogni e delle preferenze: raggiungere l'unanimità diviene sempre più difficile.

Si notano allora due reazioni. La prima è l'apertura selettiva dei propri mercati ed è ben rappresentata dal numero di accordi regionali tra gruppi di paesi illustrato nella Figura 8. Pur essendo in contrasto con l'articolo 1, gli accordi regionali sono tollerati dall'OMC, se i contraenti sono in grado di dimostrare un danno limitato a paesi terzi in cambio di una maggiore creazione di commercio. Così gli anni Novanta sono anche gli anni in cui aumentano gli accordi regionali di scambio; si passa da un approccio pienamente multilaterale a uno recentemente definito come plurilaterale.

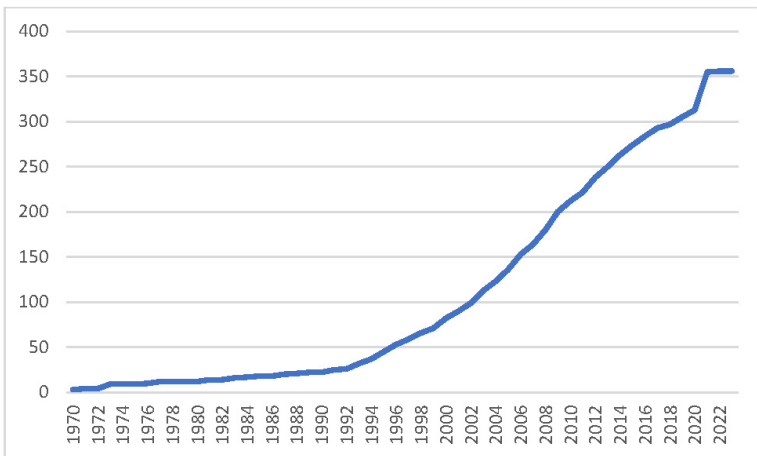


Figura 8. *Accordi regionali di commercio in essere ogni anno.*
(Fonte dei dati: Organizzazione Mondiale del Commercio)

La seconda reazione è l'utilizzo attivo della politica commerciale: non tanto nell'apertura selezionata dei mercati interni ad alcuni partner piuttosto che altri con gli accordi regionali, quanto nell'utilizzo degli strumenti tariffari senza il permesso dell'OMC.

Il 2016 è l'anno spartiacque con il voto a favore di Brexit in giugno e con l'elezione di Donald Trump a novembre. L'assenza di politiche redistributive, in grado di alleviare i costi associati all'apertura dei mercati e alla frammentazione produttiva, aveva portato a una reazione politica dei danneggiati, che non avevano affatto beneficiato dell'aumento della dimensione della torta.

In particolare, la politica commerciale muscolare di Trump rappresenta una rottura senza precedenti. Anche altri presidenti avevano esordito con politiche commerciali attive. Bush nel 2001 e 2002 impone dazi sull'acciaio e inizia una guerra commerciale con l'Europa, poi risolta in una pace commerciale pochi anni dopo. All'inizio del suo secondo mandato, Obama impone ostacoli al commercio con la Cina per alcuni beni specifici (ad esempio, i pannelli solari). Rispetto ai suoi predecessori, Trump si distingue per due caratteristiche. La prima è quella di portare avanti le sue misure restrittive al di fuori di ogni regola dell'OMC e sulla base di argomentazioni (la sicurezza nazionale) che non erano mai state usate, e che risultano in alcuni casi del tutto pretestuose. La seconda è quella di aprire molteplici fronti: il confronto/scontro con la Cina, la rinegoziazione dell'accordo di libero scambio con Messico e Canada (*North American Free Trade Agreement*, NAFTA), l'uscita dalle contrattazioni per l'accordo commerciale con le economie del Pacifico (*Trans-Pacific Partnership*, TPP), l'uscita da altre aree di libero scambio, come quella con la Corea del Sud. Sul fronte della frammentazione produttiva, l'amministrazione Trump introduce una serie di vantaggi fiscali per le imprese statunitensi che decidano di tornare a produrre negli USA.

La rottura di Trump è andata anche oltre Trump. L'attuale amministrazione Biden è tornata indietro su alcuni dossier, come la cancellazione dei dazi su alluminio e acciaio con l'Unione Europea (pur mantenendo delle quote massime), ma non ha mutato alcuno degli accordi che all'inizio del 2020 avevano chiuso la guerra commerciale tra USA e Cina.

4.3 *Limitare il movimento delle imprese?*

La teoria economica ha messo in evidenza come la libera circolazione internazionale dei fattori produttivi, e quindi delle imprese, fosse in grado di aumentare l'efficienza mondiale, ovvero di ingrandire la torta da suddividere.

A parte le considerazioni legate agli effetti sulla distribuzione (ovvero sui cambiamenti nelle fette di torta che vanno ai partecipanti ai processi produttivi), la libera circolazione delle imprese, quindi la nascita delle multinazionali, comporta alcune riflessioni aggiuntive.

La teoria economica relativa alla nascita delle multinazionali mette in evidenza come il passaggio all'organizzazione internazionale dell'impresa è caratteristico di alcuni settori produttivi e di alcune tipologie di imprese. Gli elevati costi fissi associati all'acquisizione di stabilimenti esteri si giustificano solamente in quei settori produttivi dove determinati e specifici costi fissi risultano molto rilevanti, ovvero i costi legati alla generazione di capitale immateriale. Il farmaceutico o l'high-tech, caratterizzati da costi elevati per finanziare la ricerca e lo sviluppo (un tipico esempio di capitale immateriale), sono due settori in cui troviamo un'intensa attività di imprese multinazionali. In secondo luogo, i costi fissi associati all'acquisizione di filiali estere, o all'organizzazione della frammentazione produttiva attraverso contratti di subfornitura al di là dei confini nazionali, limitano questa attività alle imprese generalmente più produttive, in grado di affrontare quei costi aggiuntivi.

La presenza delle multinazionali è stata oggetto di molti studi per valutare gli effetti positivi o negativi nei paesi ospitanti. Le statistiche mostrano che i salari pagati dalle multinazionali sono generalmente più elevati, ma occorre considerare che i settori in cui esse operano sono già caratterizzati da produttività del lavoro, e quindi remunerazioni, più elevate.

Le filiali estere delle multinazionali risultano generalmente più produttive, quindi la loro presenza ha effetti positivi sul PIL di un paese. Però le multinazionali rimpatriano i profitti verso le proprie case madri, generando una differenza importante tra il PIL e il reddito nazionale (ovvero il reddito che rimane nel paese dove si produce). Ad esempio, l'Irlanda, paese che ha attuato politiche di attrazione delle imprese estere fin dagli anni Ottanta del secolo scorso, mostra una differenza superiore al 25% tra PIL e reddito nazionale.

Essendo più produttive, le multinazionali sono in grado di aumentare la concorrenza nel paese ospitante, eliminando possibili rendite di posizione di imprese dominanti nazionali. Tuttavia, come è accaduto in molti paesi dell'Est Europa nel passaggio all'economia di mercato, l'effetto positivo della maggiore concorrenza potrebbe non realizzarsi, se le imprese multinazionali prendono il posto delle imprese nazionali dominanti semplicemente sostituendosi nell'accaparramento delle rendite.

L'elevata mobilità internazionale delle imprese multinazionali, in particolare quelle dedite alla produzione di servizi basati sulle tecnologie digitali,

la cui localizzazione è più difficilmente attribuibile per il fisco, è stata sfruttata proprio per eludere tassazioni più elevate. La Figura 9 riporta la suddivisione tra investimenti diretti esteri genuini (*genuine*), che rappresentano effettive acquisizioni di unità produttive, e fantomatici (*phantom*), giustificati da logiche alternative, come l'evasione o l'elusione fiscale. La figura mostra come la percentuale dei secondi è andata aumentando nel tempo.

Allo stesso tempo, ragioni di sicurezza nazionale hanno spinto molti governi a limitare l'espansione di catene globali della produzione attraverso le multinazionali. Politiche di stimolo al rimpatrio di stabilimenti e fasi della produzione, quali quelle iniziate negli USA durante la presidenza Trump per incrementare l'occupazione interna, sono proseguite con la nuova presidenza Biden e si stanno considerando in Europa, per impedire che importanti segreti industriali, soprattutto legati al campo della difesa, possano essere svelati a vantaggio di paesi meno democratici.

Come anche la Figura 5 aveva già evidenziato per gli ultimi anni, l'attività di investimento all'estero si è dunque fortemente ridotta.

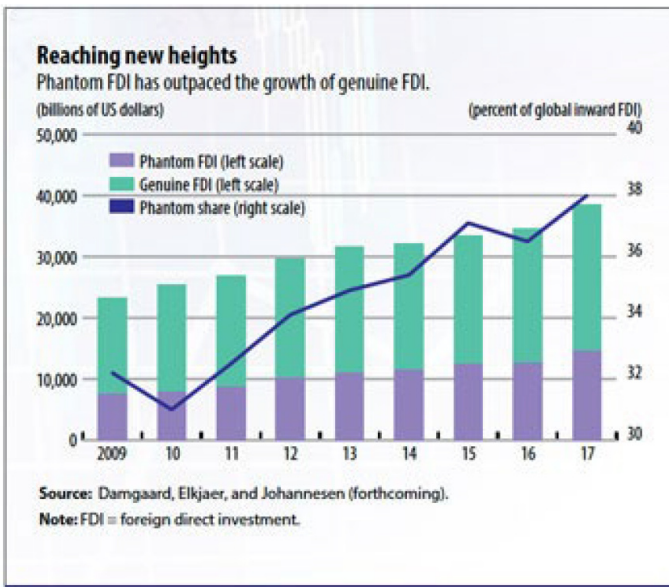


Figura 9. Suddivisione degli investimenti diretti esteri tra genuini e fantomatici.
(Fonte: Damgaard, Elkjaer, Johannesen 2019)

4.4 Come affrontare le migrazioni internazionali?

Diversamente dalle altre serie storiche relative alle relazioni economiche internazionali, la Figura 7 mostra un trend monotonicamente crescente nelle rimesse. Questa evidenza mette in risalto come l'unico flusso che non sembra affatto arrestarsi e che continuerà nei prossimi anni, forse decenni, sarà proprio quello migratorio. Se i movimenti di capitali possono essere limitati per decreto e i movimenti delle merci scoraggiati con dazi elevati, le politiche migratorie restrittive sembrano molto meno efficaci nel fronteggiare i movimenti di persone.

Sebbene diminuito durante gli ultimi decenni, il divario tra i redditi pro capite è rimasto molto elevato e gli effetti economici della pandemia hanno invertito la tendenza all'uguagliamento. Le risorse finanziarie scarse dei paesi a basso e medio reddito non hanno permesso di attuare ampie politiche di contenimento degli effetti negativi dei *lockdown*; laddove i governi sono intervenuti, questo è avvenuto con un altissimo aumento dell'indebitamento, soprattutto estero. Dall'inizio della pandemia il Fondo Monetario Internazionale è intervenuto a supporto di 80 paesi a basso reddito con 24 miliardi di dollari e le crisi economiche sono uno dei principali fattori di spinta alla migrazione internazionale.

Riflettere su come gestire i flussi migratori dal Sud al Nord del Mondo è al di fuori di questo lavoro, ma le migrazioni rimangono una delle caratteristiche della globalizzazione che abbiamo conosciuto negli ultimi tre decenni, che certamente rimarrà.

5. Conclusioni

Chiedersi se la globalizzazione rimarrà dopo gli eventi che hanno segnato gli ultimi quindici anni è una domanda sbagliata. I due eventi più recenti e drammatici, la guerra in Ucraina e la pandemia, indicano come paesi e imprese tenderanno a cambiare nel modo di relazionarsi, ma anche quali vincoli li costringeranno a collaborare.

La guerra in Ucraina, prima nel 2014 e poi molto più aggressivamente dal 2022, ha evidenziato le debolezze di un'affermazione che era alla base delle «magnifiche sorti e progressive» della globalizzazione: laddove passano le merci, non passano gli eserciti. Si tratta del sillogismo inverso ripre-

so dalla frase originale dell'economista francese Frederic Bastiat che affermava che «dove non passano le merci, passeranno gli eserciti». L'idea che l'ingresso nei mercati internazionali di grandi paesi emergenti come la Cina e la Russia potesse essere il miglior modo di esportare la democrazia si è rivelato fallace. Questi paesi sono riusciti a trovare una propria via al miglioramento economico, ma senza alcun cambiamento sostanziale nelle istituzioni politiche. Allo stesso tempo, l'apertura dei mercati dei paesi occidentali ha portato a un guadagno di efficienza e una crescita del PIL, che si è accompagnata a un cambiamento sperequativo, a cui non si è reagito con adeguati interventi redistributivi.

L'aggressione russa all'Ucraina e la minaccia dell'intervento cinese a Taiwan (a favore del quale si esprime gran parte dell'opinione pubblica cinese) hanno fatto sì che la sicurezza nazionale divenisse predominante sulla sicurezza economica. Si parla così di «disaccoppiamento» (*decoupling*) o, in maniera più edulcorata di «riduzione dei rischi» (*de-risking*), per indicare un'organizzazione della produzione che preveda la collaborazione tra imprese che si trovano in paesi amici, fenomeno anche detto di *friendshoring*. Così è da qualche anno che nel Sud Est Asiatico gli investimenti diretti in Cina sono diminuiti, privilegiando altre economie di quell'area, come il Vietnam, la Thailandia o l'India. Se questo riduce i rischi di nazionalizzazione che si potrebbero avere in Cina, qualora i rapporti politici si deteriorassero, ciò non esclude che le imprese con cui stipulare contratti in quei paesi siano di proprietà cinese e che quindi rimpatrierebbero i profitti verso l'economia che si vuole marginalizzare.

Le richieste politiche di privilegiare la sicurezza nazionale contrastano con le necessità delle imprese che hanno investito nella costruzione di reti produttive efficienti con costi fissi elevati e irrecuperabili. La tensione tra le necessità della sicurezza nazionale e le resistenze delle imprese è attenuata con l'appello al concetto di «riduzione dei rischi»: si cerca di convincere le imprese che è loro interesse riorganizzare le catene di produzione in paesi amici.

Se la guerra ha mostrato un ritorno alla divisione in blocchi, similmente a quanto vissuto nella seconda metà del secolo passato, la pandemia ha evidenziato la vulnerabilità senza confini dell'intero genere umano. Purtroppo, l'opportunità di mostrare solidarietà e gettare le basi di una collaborazione tra paesi ricchi e poveri è svanita con il rifiuto di una condivisione più

equa dei vaccini, anche negando il consenso a produrli senza licenza. I paesi occidentali non sono riusciti a coniugare la loro superiorità scientifica e tecnologica con una pari superiorità morale. L'accaparramento delle dosi vaccinali e la limitata condivisione con i paesi a basso e medio reddito è un errore, che si sta pagando in sede ONU nelle risoluzioni contro la Russia per l'aggressione all'Ucraina. Certamente non depone bene per le sfide globali che ci attendono.

La pandemia è passata, ma rimane come un macigno la questione climatica, che non potrà essere affrontata se non attraverso una qualche forma di cooperazione; il ruolo redistributivo più volte ricordato anche dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale sarà necessario per coinvolgere i paesi meno avanzati.

Quindi, un mondo diviso per valori (un po' sommariamente tra le vecchie democrazie e le nuove autocrazie), ma con la necessità di collaborare per la gestione di quei beni pubblici globali, come la salute e l'ambiente: questo dovrà essere la globalizzazione del XXI secolo.

Bibliografia

Baldwin (2019) = R. Baldwin, *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press, Cambridge (Ma) (2016) 2019².

Banca Mondiale (2020) = *World Development Report 2020*. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>.

Damgaard, Elkjaer, Johannesen (2019) = J. Damgaard, Th. Elkjaer, N. Johannesen, *The Rise of Phantom Investment*, in «Finance and Development», International Monetary Fund, September 2019. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2019/09/the-rise-of-phantom-FDI-in-tax-havens-damgaard>

Edwards (1999) = S. Edwards, *How Effective Are Capital Controls?*, «Journal of Economic Perspectives», American Economic Association, 13 (1999), 4, pp. 65-84.

Feenstra, Taylor (2021) = R. Feenstra, A. Taylor, *International Economics*, 5th edition, Macmillan, London 2021.

Fouquin, Hugot (2016) = M. Fouquin, J. Hugot, *Two Centuries of Bilateral Trade and Gravity Data: 1827-2014*, CEPII Working Paper n. 2016-14, May 2016. URL: http://www.cepii.fr/pdf_pub/wp/2016/wp2016-14.pdf.

- Friedman (2005) = Th. Friedman, *The World is Flat. A Brief History of the Twenty-First Century*, Farrar Straus & Giroux, New York 2005.
- Knomad (2022) = *Migration and Development Brief 37. Remittances Brave Global Headwinds, Special Focus: Climate Migration*, 2022. URL: <https://www.knomad.org/publication/migration-and-development-brief-37>.
- Lakner, Milanovich (2013) = Ch. Lakner, B. Milanovic *Global Income Distribution: from the Fall of the Berlin Wall to the Great Recession*, in *Policy Research Working Paper*, n. 6719, The World Bank, 2013. URL: <https://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/6719.html>.
- Ottaviano (2022) = G. Ottaviano, *Riglobalizzazione*, Egea, Milano 2022.
- Our World in = <https://ourworldindata.org/trade-and-globalization>
- Ricardo (1821) = D. Ricardo, *On the Principles of Political Economy and Taxation* (1821), P. Sraffa & M.H. Dobb eds., *The Works and Correspondence of David Ricardo*, vol. I., Cambridge University Press, Cambridge 1966.
- Stolper, Samuelson (1941) = W. Stolper, P. Samuelson, *Protection and real wages*, «The Review of Economic Studies», 9 (1941), 1, pp. 58-73.
- The Economist* (2019) = *The steam has gone out of globalization*, *The Economist*, Jan. 24th 2019.