

GLOBALIZZAZIONE, RIVOLUZIONE TECNOLOGICA E COMMERCIO INTERNAZIONALE: LE NUOVE SFIDE*

Luigi Paganetto

*Università di Roma Tor Vergata, Dipartimento di Economia e Istituzioni, Via
Columbia, 2, 00133 Roma .e-mail: Luigi.Paganetto@economia.uniroma2.it*

Leonardo Becchetti

*Università di Roma Tor Vergata, Dipartimento di Economia e Istituzioni, Via
Columbia, 2, 00133 Roma .e-mail: Becchetti@economia.uniroma2.it*

Abstract

La rivoluzione tecnologica e l'accentuazione del fenomeno della delocalizzazione produttiva sono due eventi fondamentali che hanno rivoluzionato le economie in questi ultimi decenni.

I risultati di questi due eventi sono stati sino ad ora una forte crescita di alcune aree in via di sviluppo e la stagnazione di altre. Queste dinamiche sono state accompagnate da un aumento del *wage skill differential* nei paesi più sviluppati, una riduzione dello stesso differenziale nei paesi in via di sviluppo più avanzati e un aumento in quelli meno avanzati.

Per comprendere come queste due grandi trasformazioni hanno determinato le evidenze empiriche sopra menzionate la rassegna suggerisce la prospettiva della convergenza condizionata e del ruolo cruciale di capitale umano, qualità delle istituzioni e accesso alla rete nel recupero delle aree più arretrate.

In tale prospettiva la globalizzazione presenta dunque due facce della medaglia per i paesi emergenti. Il lato positivo, colto dai paesi con migliore qualità istituzionale, è che la rivoluzione tecnologica rende più facile il catching-up rispetto a quanto accadeva nell'economia tradizionale dove esso richiedeva ingenti investimenti in capitale fisico.

Il lato negativo è che, in presenza di un livello troppo basso di capitale umano iniziale e di scarsa qualità delle istituzioni, l'impatto potenzialmente positivo della delocalizzazione produttiva previsto dai modelli tradizionali di commercio internazionale è attenuato da due fenomeni principali: la natura non competitiva del mercato del lavoro dei low skilled nel sud e la tendenza degli high skilled ad agglomerarsi nei paesi più sviluppati.

Sulla base di tali considerazioni i suggerimenti di policy per estendere i benefici della globalizzazione e della rivoluzione informatica alle aree che non ne hanno ancora beneficiato sono dunque quelli della promozione della crescita del capitale umano nel Sud assieme ad un forte miglioramento istituzionale in grado di arrestare la fuga di competenze verso ambienti economici più favorevoli.

** Lavoro presentato alla Conferenza Annuale della Società Italiana degli Economisti, Roma Ottobre 2001. Si ringraziano M. Bagella, M. Livi Bacci R. Faini, L. Costabile, P. Garonna, F. Marzano R. Cappellin, U. Triulzi per gli utili commenti e suggerimenti ricevuti ferma restando la responsabilità degli autori per eventuali errori ed omissioni.*

Introduzione

La convergenza delle aree arretrate verso quelle più sviluppate è ritenuta, in generale, condizionata da quattro fattori principali: capitale fisico, capitale umano, qualità delle istituzioni e livello della tecnologia. Se leggiamo in questa chiave gli eventi che si sono prodotti nei differenti paesi e nelle diverse aree del mondo a seguito delle due grandi trasformazioni generali in atto in questi anni, la globalizzazione e delocalizzazione della produzione e la rivoluzione delle information and telecommunication technologies, osserviamo che tali eventi appaiono di segno diverso. Dal punto di vista dello sviluppo, e per grandi linee, al dinamismo delle economie asiatiche emergenti, si è accompagnato il ridotto e diversificato ritmo di crescita dell'area latino-americana e, allo stesso tempo, il declino dell'Africa subsahariana.

Negli ultimi dieci anni la quota di popolazione al di sotto della soglia di povertà estrema si è ridotta sensibilmente in termini relativi (dal 27 per cento al 15 per cento circa della popolazione mondiale), ma di poco in valore assoluto (circa un centinaio di milioni di persone). Ciò perché nel frattempo c'è stato un incremento di un quinto della popolazione mondiale complessiva (quasi un miliardo di persone in più). Quasi tutti i progressi sono stati realizzati nella regione asiatica dove l'enorme pressione demografica è stata accompagnata da un forte incremento del reddito (il PIL procapite cinese è quasi quadruplicato in vent'anni). Va detto, prima di andar oltre, che parlare di globalizzazione richiede un chiarimento sul significato da attribuire a quest'espressione, proprio perché essa è assai imprecisa e perché l'espressione "globalizzazione" è utilizzata in contesti assai diversi e con semantiche molto differenti. Il sociologo U. Beck individua tre diversi utilizzi del termine, e distingue tra :

- i) Globalismo, quando il riferimento è a un'idea di mercato mondiale, di neoliberalismo che sostituisce o rimuove l'azione politica. Ad esso si contrappone la posizione di coloro che dicendo no al globalismo si schierano con intonazioni diverse a favore di un sostanziale protezionismo.

- ii) Globalità, nel senso di società –mondo, in cui la rappresentazione di spazi chiusi perde significato. In questo caso si ha riguardo sia a quella nuova forma di globalizzazione che ha per oggetto gli uomini ed è l'immigrazione (Fazio, 2001) che alla globalizzazione dei diritti e condivisione dei valori (Mafettone, 2001).
- iii) Globalizzazione, quando si guarda al processo attraverso il quale gli Stati nazionali e le loro sovranità, vengono condizionati e connessi trasversalmente da attori transnazionali, con apertura di spazi importanti per le culture locali (Beck, 1997).

In questo lavoro il termine sarà usato in un senso assai più ristretto di quelli precedenti, ed anche più limitato rispetto a quello usuale, in economia, dove esso può estendersi: i) agli aspetti di commercio internazionale (la quota di export più import rispetto al GDP è cresciuta tra il 1987 e il 1997 dal 27 al 39 % per i paesi sviluppati e dal 10 al 17% per i paesi in via di sviluppo); ii) agli aspetti del flusso di capitali investiti all'estero (essi si sono triplicati tra il 1988 e il 1998 e la quota dei FDI ricevuta nello stesso periodo dai paesi in via di sviluppo è circa un quarto del totale); iii) ai flussi finanziari internazionali, alla loro volatilità e alle crisi finanziarie che, in momenti diversi, hanno investito alcune aree e paesi emergenti (Obstfeld, 1998). L'uso che sarà fatto del termine globalizzazione può essere ricondotto a quello dell'espressione "integrazione economica internazionale", rispetto alla quale verranno esaminati alcuni profili legati soprattutto alla "rivoluzione informatica" e al commercio internazionale. Rispetto a quest'ultimo viene considerato, in particolare, la forte crescita del *wage skill differential* nei paesi in maggior ritardo nello sviluppo, e in quelli più avanzati e una sua riduzione nelle economie emergenti.

La globalizzazione e la rivoluzione tecnologica sembrano presentare due facce di una stessa medaglia per i paesi emergenti. Un aspetto, colto soltanto da alcuni paesi, è che la rivoluzione tecnologica consente potenzialmente un *catching-up* meno problematico di quello del vecchio paradigma dell'economia tradizionale che richiedeva ingenti investimenti in capitale fisico.

Un altro aspetto, in presenza di un livello troppo basso di capitale umano iniziale e di qualità delle istituzioni, l'impatto potenzialmente positivo della delocalizzazione produttiva previsto dai modelli tradizionali di commercio internazionale è attenuato da due fenomeni principali: la natura non competitiva del mercato del lavoro dei *low skilled* nel sud e la tendenza degli *high skilled* ad agglomerarsi nei paesi più sviluppati.

La prima sezione del lavoro descrive le opportunità che la rivoluzione tecnologica fornisce ai paesi e alle regioni meno sviluppate di recuperare terreno spostando l'accento dei vantaggi dello scambio dalla dotazione di risorse naturali alla dotazione di conoscenze tecnologiche. La seconda sezione cerca di illustrare perché questa potenzialità di recupero è stata colta soltanto da alcuni e non da altri. Tra le cause principali sono evidenziate quelle di un mercato del lavoro non competitivo che non consente di innalzare i livelli di capitale umano e la povertà del contesto istituzionale che non consente di trattenere i lavoratori più specializzati.

Il lavoro si conclude con alcuni suggerimenti di policy che propongono nuovi strumenti di sviluppo in grado di sollecitare l'investimento in capitale umano e l'*institution building* in regioni e paesi emergenti.

1. Alcune evidenze empiriche significative

Globalizzazione e rivoluzione tecnologica si accompagnano ad un'evoluzione complessivamente positiva della situazione economica mondiale visto che negli ultimi venti anni gli indicatori economico- sociali registrano un miglioramento delle condizioni di sviluppo in tutto il mondo, anche se con differenze molto significative tra le diverse aree. La Banca Mondiale sottolinea che nell'ultimo decennio si è determinata una riduzione della povertà, anche se con una dinamica molto lenta, purtroppo accompagnata da incrementi in alcune aree/regioni, della povertà medesima, circostanza che richiama, ovviamente, l'esigenza di un impegno decisamente superiore a quello attuale da parte delle economie avanzate (Dollar-Kraay,2000). Ciò tanto più se si considera che, nel tempo, è aumentata l'ineguaglianza della distribuzione del reddito pro capite

tra le più ricche 20 economie e le 20 più povere (da 15 a 30 volte, dal 1960 ad oggi). Va detto che tra i paesi poveri lo sviluppo del reddito pro capite ha avuto una dinamica nettamente superiore in quelli che hanno adottato politiche di apertura commerciale dei mercati (Ades-Glaeser,1999).

Parallelamente è importante rilevare che il divario tra regioni avanzate e regioni arretrate, aumentato in termini di reddito pro capite si è in parte ridotto se si guarda ai cosiddetti indicatori sociali (Tavola 1).

Tavola 1. Indicatori sociali di sviluppo per area geografica

	Asia Meridionale	Asia Orientale	America Latina e Caraibi	Africa Sub- Sahaiana	Unione Europea	OECD
Aspettativa media di vita alla nascita						
1970	49.56	58.39	58.42	42.59	68.28	67.79
1980	53.95	63.24	61.94	46.03	70.37	70.53
1997	61.53	66.85	66.46	49.40	74.07	74.11
Variazione 70-97	24 %	14 %	14 %	16 %	8 %	9 %
Mortalità infantile (su 1000 neonati)						
1970	138.72	78.83	83.79	136.64	24.72	22.16
1980	119.05	56.03	60.48	114.78	12.50	12.66
1997	76.89	37.22	31.79	91.43	5.15	6.06
Variazione 70-97	-45 %	-53 %	-62 %	-33 %	-79 %	-73 %
Lavoro minorile (individui occupati nella fascia di età 10-14 anni)						
1970	24.06	33.60	12.05	36.31	3.15	2.68
1980	23.36	26.87	12.68	34.68	0.64	0.30
1997	16.43	10.15	9.18	29.84	0.12	0.04
Variazione 70-97	-32 %	-70 %	-24 %	-18 %	-96 %	-99 %

Gli indicatori più facilmente confrontabili su dati Banca Mondiale sono quelli relativi all'aspettativa media di vita alla nascita, alla mortalità infantile e al lavoro minorile. Sul primo indicatore l'Asia meridionale fa segnare l'incremento percentuale più sensibile, ma tutte le aree registrano variazioni positive, pur restando il dato assoluto dell'Africa subsahariana assai inferiore a quello delle altre regioni mondiali. Ancora sulla contrazione della mortalità infantile e del lavoro minorile tutte le aree registrano progressi ma il Sud-Est asiatico continua a segnare variazioni più positive dell'Africa Subsahariana e livelli dell'indicatore nettamente migliori.

La differenza tra aree è invece più evidente in termini di crescita percentuale media annua del PIL pro capite la quale, fra il 1965 e il 1998, è stata di 5.7 nell'Asia Orientale, di 2.3 nei paesi OECD, di 0.2 nel Medio Oriente e nell'Africa del Nord e di -0.3 nell'Africa Subsahariana (World Bank, 2000). Inoltre, fra il 1970 e il 1995, la produttività totale dei fattori è cresciuta di 1 punto percentuale all'anno nei paesi OECD ed è calata dello 0.9 per cento nell'Africa Subsahariana e dello 0.1 e 2 per cento rispettivamente nel Medio Oriente e nell'Africa del Nord (Richardson, 1997).

E' possibile legare i divari di performance tra le varie aree ai quattro fattori cruciali nel processo di convergenza condizionata ?

Non sembrano esserci molti dubbi a proposito e i dati empirici indicano che la differenza si gioca soprattutto su capitale umano, governance e accesso alle nuove tecnologie. Se osserviamo la distribuzione media del rapporto tra investimento in capitale fisico e PIL su dati Banca Mondiale troviamo che la distanza tra il decimo e l'ottantesimo percentile è piuttosto contenuta (13 e 29 per cento) mentre il divario è assai più sensibile in termini di una proxy del capitale umano quale la percentuale degli iscritti alla scuola secondaria nella relativa classe di età (20 e 90 per cento).

Se verificiamo i livelli e le variazioni di capitale umano, capitale fisico, accesso alla rete e qualità delle istituzioni tra gli esempi di successo (nazioni asiatiche) e gli esempi di insuccesso (africa subsahariana) e confrontiamo alcuni paesi campione delle diverse aree le differenze sono enormi. Basti confrontare i 150 computer contro 1 per 1000 abitanti che distinguono la Corea

dal Camerun (Tavola 2). In termini più generali, e proponendo un raffronto tra aree, il recente rapporto della Banca Mondiale (2001) riscontra come la quota di popolazione con accesso a internet supera il 30 per cento negli Stati Uniti, contro il 15 per cento degli altri paesi industriali e meno dell'1 per cento in tutte le aree meno sviluppate. Da ciò nasce il fenomeno del cosiddetto "digital divide" cui la Banca Mondiale dedica un'intera sezione dell'ultimo rapporto (World Bank, Global Prospects 2001)

Per quanto riguarda le differenze in termini di qualità delle istituzioni, analisi recenti hanno approfondito il tema in nuove importanti direzioni. E' stata individuata infatti una correlazione negativa tra PIL pro capite e costo amministrativo di avvio di attività economica, numero di procedure necessarie per l'avviamento della stessa, grado di corruzione dell'amministrazione pubblica, quota dei mezzi d'informazione posseduti dallo stato, qualità degli standard contabili e efficacia della normativa antitrust (World Bank 2002).

L'evidenza descrittiva prodotta e gran parte degli studi empirici indicano dunque chiaramente l'esistenza di una correlazione positiva tra sviluppo e i quattro fattori chiave (governance, capitale umano, accesso alle nuove tecnologie dell'informazione e capitale fisico) anche se assai più problematico appare stabilire nessi di causalità esplicita. Già Marshall (1920), infatti, osservava,¹ che genitori con reddito e istruzione più elevata sono più propensi ad investire sull'istruzione dei loro figli. Inoltre, la qualità delle istituzioni, oltre che influenzare, è influenzata dal reddito pro capite ad esempio sotto il profilo della tentazione alla corruzione dei funzionari pubblici.

La stretta relazione tra i fattori di convergenza condizionata considerati e la loro relazione biunivoca con la crescita e i livelli di reddito pro capite indicano in sostanza che per una rapida crescita è necessario un insieme di azioni congiunto su tutti i fattori considerati (i casi dei paesi emergenti di

¹ "the less fully children's faculties are developed, the less will they realise the importance of the faculties of their children, and the less will be their power of doing so. And conversely any change that awards to the workers of one generation better earnings, together with better opportunities of developing their best qualities, will increase the material and moral advantages which they have the power to offer to their children".

successo) e che situazioni di grave ritardo su uno solo di questi fattori rendono la convergenza assai ardua.

2.1 La globalizzazione e le opportunità dalla new economy

La "new economy" appare caratterizzata da tre elementi principali: (i) l'uso, allo stesso tempo intensivo e diffuso, delle moderne tecnologie in ambito di informazione e telecomunicazioni (le cosiddette ICT's); (ii) la prevalenza della struttura del network nell'organizzazione interna e esterna dell'impresa; (iii) L'assoluta rilevanza delle conoscenze e dell'informazione nel determinare il vantaggio competitivo.

Per molti aspetti si può considerare il cambiamento portata dalle ICT nell'organizzazione delle imprese come una seconda rivoluzione post-fordista (RPF). Questa tesi è sostenuta dalla presenza di numerosi fattori che accomunano la "internet revolution"(IR) al processo di decentramento produttivo e di riorganizzazione delle imprese che ha avuto luogo negli anni '80 e '90.

Il punto di partenza è dato dalla ricerca e realizzazione di nuovi modelli organizzativi - sotto la spinta del cambiamento tecnologico e di un quadro competitivo sempre più globale - nei quali guadagni di efficienza sono conseguiti con strumenti differenti da quello delle economie di scala (Paganetto-Scandizzo, 2000). Nel caso della RPF questi guadagni si ottengono con strutture produttive più flessibili capaci di realizzare un maggiore livello di automazione ottenibile con la ripartizione della produzione in moduli (Milgrom-Roberts, 1987) e, di conseguenza, con la scelta di procedere all' outsourcing. Nel caso della IR l'attenzione è diretta ai costi di transazione. Tali costi con l'utilizzazione del network elettronico si riducono al punto che l'esistenza stessa di una struttura organizzativa di impresa viene talvolta messa in discussione (almeno per quanto riguarda la definizione di contratti standardizzati fornita dalla tradizione di Coase). Parallelamente, le barriere all'entrata crollano, dal momento che esse dipendevano essenzialmente dall'entità rilevante dell'investimento iniziale necessario per l'avvio

dell'impresa, più precisamente per permettere all'impresa di sfruttare le economie di scala derivanti dalla possibilità di collocare i propri beni su mercati diversi.

Tutto ciò ha rappresentato e rappresenta uno stimolo alla flessibilità, all'ampliamento della gamma produttiva dell'impresa e alla delocalizzazione.² In numerosi settori ciò significa la creazione di network, con il cosiddetto "*core business*" mantenuto nel centro e, tutt'intorno, una serie di numerosi subcontraenti.³

Tutte le trasformazioni sopra indicate richiedono un complemento cruciale per realizzare appieno le loro potenzialità: quello della flessibilità e duttilità del capitale umano. Aghion e Howitt (2001) spiegano questo punto sostenendo che il fulcro della della rivoluzione tecnologica in corso è rappresentato dall'introduzione di una *general purpose technology* (GPT) che fa sentire lentamente e differenziatamente i suoi effetti sulla produttività nei diversi settori a seconda del grado di duttilità del capitale umano che deve applicare la GPT alle specifiche esigenze del processo produttivo della propria impresa o del proprio settore. Una prospettiva analoga è quella di Quah (2000) che sostiene che gran parte dei contenuti della rivoluzione tecnologica sono disponibili come *knowledge products* con caratteristiche di bene quasi pubblico in rete e che ciò che fa la differenza di sviluppo tra i paesi è la capacità di accesso e di utilizzo dei *knowledge products* stessi.

Il modello di Aghion e Howitt (2001), individuando un'importante fonte di dispersione della produttività tra classi di lavoratori, settori industriali e paesi

² Si consideri ad esempio la recente decisione di Alcatel di trasformarsi in una società senza fabbriche licenziando in outsourcing tutta la sua produzione.

³ Becchetti- Paganetto (2001) modellano questo network analizzando i rapporti tra impresa sistemica (system company) e componentisti identificando un trade-off per l'impresa sistemica. Il dilemma è tra aumentare gli incentivi dei componentisti cedendo diritti proprietari sui componenti o mantenerli per assicurarsi il controllo sul prodotto finito. Un'analisi empirica su un campione di grandi imprese sistemiche nel settore tecnologico conferma quest'ipotesi mostrando che il 70 per cento delle 120 decisioni delle imprese sistemiche sulla componentistica (deverticalizzazione e outsourcing o decisione di mantenere il componente sotto il proprio controllo) dipendono dalla strategicità del componente per l'architettura del prodotto sistemico (Danelmayer, 1999). Poiché tale strategicità è strettamente correlata al contenuto tecnologico-innovativo del componente questi risultati confermano ancora una volta la tendenza a mantenere nel "centro" le risorse intellettuali e a delocalizzare in periferia le componenti ormai standardizzate.

indica nuovamente l'importanza dei fattori fondamentali della convergenza condizionata. Soltanto elevati livelli di capitale umano, contesti istituzionali adeguati e l'accesso alla rete e alla stessa *general purpose technology* consentono infatti la sua utilizzazione per l'introduzione di nuovi prodotti e processi che possono incrementare la produttività.⁴

Consideriamo una funzione di produzione aggregata come somma delle funzioni di produzione di settore nelle quali il progresso tecnologico settoriale è maggiore se il settore ha adottato la nuova *general purpose technology*.

$$(1) y = \left\{ \int_0^1 A(i)^a x(i)^a di \right\}^{1/a}$$

dove per i settori che hanno adottato la nuova tecnologia GPT $A(i) = \gamma > 1$ mentre per il resto dei settori $A(i) = 1$.

I lavoratori si dividono tra skilled (in grado di utilizzare la GPT) e unskilled e la quota degli skilled aumenta deterministicamente nel tempo. Infatti:

$$(1) y = \left\{ \int_0^1 A(i)^a x(i)^a di \right\}^{1/a}$$

dove $s < 1$ è la quota dei lavoratori unskilled e β misura la rapidità di apprendimento delle skills.

Dal punto di vista della domanda di lavoro invece, la capacità di sperimentare la nuova GPT in ciascun settore dipende dalla probabilità di arrivo del nuovo progetto nel settore che segue è distribuita secondo una funzione di Poisson.

In questo modo si possono spiegare i mismatch tra offerta e domanda di lavoro. Se il tasso di adozione dei progetti è in ritardo rispetto alla formazione di capitale umano si realizza una compressione dei salari degli high skilled, che invece tendono ad aumentare quando l'adozione dei progetti GPT nei diversi settori è completata. E' interessante notare – sia pure incidentalmente – che questi meccanismi possono contribuire a spiegare i fenomeni occorsi nel Mezzogiorno nel quale l'offerta di lavoro precede senz'altro la capacità del

⁴ In un'analisi empirica su di un campione di circa 3000 imprese italiane Becchetti, Londono e Paganetto (2000) evidenziano che l'investimento in software aumenta la produttività del lavoro, la domanda di lavoratori altamente qualificati e l'efficienza produttiva complessiva dell'impresa, mentre l'investimento in telecomunicazioni influisce positivamente sulla creazione di nuovi processi o prodotti. La combinazione di questi due effetti risulta incrementare l'efficienza produttiva e il grado di utilizzo della capacità produttiva.

settore industriale di generare prodotti vendibili utilizzando le nuove tecnologie.

La rigidità del modello però non consente di collegare il tasso di adozione della nuova tecnologia dal lato della domanda e la capacità di utilizzarla dal lato dell'offerta di lavoro ai fattori istituzionali o di struttura di mercato che possono rappresentare elementi di freno alla diffusione dello sviluppo.

La capacità di imprese o settori di adottare progetti di tecnologia avanzata o la scelta degli individui di investire in capitale umano, può anche essere espressa (Paganetto-Scandizzo,2000) da una funzione di utilità dell'individuo/impresa che specifica il payoff dei due tipi di investimento e mostra come nel payoff dell'investimento avanzata sia inclusa un'opzione di espansione che consente di "non perdere il treno" in caso di adozione di nuove tecnologie. Condizionando i payoff di istruzione tradizionale e istruzione avanzata ai fattori istituzionali e di struttura di mercato è possibile utilizzare questo approccio per spiegare la dispersione dei tassi di adozione della tecnologia e di formazione nonché i conseguenti effetti su sviluppo e salari nei diversi paesi.

Sulla base di quanto precede si può assumere che la rivoluzione organizzativa in atto è assai legata alle caratteristiche di adattabilità del capitale umano disponibile. In che modo un capitale umano di questo tipo è distribuito nel mondo globalizzato?

L'altro aspetto importante è che, in questo contesto, l'unica risorsa limitata resta la conoscenza. Dunque per i diversi paesi del mondo perde gran parte d'importanza l'eterogeneità nella disponibilità delle risorse, tranne quella relativa alle differenze della concentrazione della conoscenza. Il modello della divisione del lavoro in una società basata sulla conoscenza ha delle conseguenze importanti sulla geografia economica. Piuttosto che spingere verso una specializzazione dei paesi, esso tende a generare zone specializzate all'interno dei paesi, non necessariamente tra di loro confinanti, caratterizzate da un insieme comune di conoscenze (Quah, 2000).

Il peso della nuova generazione di inter e intra-nets trova un altro limite allo sviluppo nello svantaggio comparato nell'offerta locale di beni pubblici, nel rapporto con le istituzioni e nella generalizzata mancanza di capitale sociale tipico di molte aree arretrate.

Si è detto che i caratteri delle reti informatiche finiscono per determinare un "digital divide", tra coloro che hanno e coloro che non hanno un agevole accesso alla rete (WB, Global Prospects, 2001).

Le impressionanti differenze tra paesi in termini di accesso alla rete sono strettamente correlate alla qualità della regolamentazione nel settore delle telecomunicazioni. Mai come in questo caso è possibile identificare un nesso cruciale tra qualità delle istituzioni (in questo caso legislazione antitrust in un settore strategico), livello dei prezzi medi al consumatore e quota di popolazione che accede alla rete. I dati della Banca Mondiale (2001) indicano infatti che negli Stati Uniti (il paese in cui più del 30 per cento della popolazione accede alla rete) il costo della tariffa di accesso a internet è trascurabile rispetto al reddito pro capite (meno dell'1 per cento), mentre in paesi come il Senegal, il Mozambico e l'Uganda può arrivare rispettivamente al 20 a più del 70 o a più del 100 per cento del reddito pro capite.

Bisogna poi considerare che lo sviluppo tecnologico non è solo aiutato dalle regole ma tende di per sé ad essere fonte di produzione di regole, creando una vera e propria *lex mercatorum* che, in positivo, può persino supplire alla carenza di regole fissate dalle istituzioni, generando un sistema di norme che, però, rischia di non tenere conto degli interessi collettivi.

La globalizzazione di mercati e l'innovazione tecnologica dunque non solo rappresentano un cambiamento di grande importanza rispetto ai caratteri, e all'incisività della concorrenza, ma anche rispetto all'evoluzione del diritto e dei contratti, con una crescente privatizzazione e deformalizzazione delle regole. La produzione di queste nuove regole va ad occupare uno spazio vuoto non colmato dalla regolamentazione internazionale, che fatica a tenere il passo della rivoluzione tecnologica, e non necessariamente tiene conto degli interessi collettivi e dei beni pubblici. Un esempio di questi fenomeni è il caso recente della tecnologia di trasmissione dei files musicali in rete attraverso la quale la

società americana Napsters consentiva praticamente a chiunque di scaricarsi gratis la musica in rete aggirando il vincolo dei diritti d'autore. E' evidente in questo caso che, data la natura privata dell'agente che crea nuove regole informali, non vengono minimamente prese in considerazione le esternalità negative che tale regola può generare su beni pubblici come quello dell'opera intellettuale.

La conclusione dedotta da tale esempio è che la rivoluzione tecnologica stessa diventa creatrice di regole, che di per sé potrebbero rappresentare un progresso, ma non quando sussistono esternalità negative di qualche tipo, e comunque, non è chiaro né è stato studiato in che modo siano distribuiti costi e benefici legati alle regole medesime.

3.1.1 Globalizzazione e dispersione salariale

Un altro dei fenomeni che sono più frequentemente associati alla globalizzazione è quello della diminuzione dei salari reali dei *low-skilled workers* tra gli anni '80 e '90, sia in termini assoluti che relativamente a quello dei lavoratori ad alta qualifica professionale (*high-skilled workers*). Katz e Krueger (1998) riscontrano infatti una crescita del salario dei *college workers* del 25 per cento dal 1970 al 1995 contro un declino annuo dello 0,11 per cento nel periodo dal 1940 al 1970. Allo stesso tempo essi riscontrano un significativo aumento della varianza salariale tra e all' interno delle classi di lavoratori con eguale formazione nel Regno Unito che negli Stati Uniti. La letteratura *trade and wage* individua due cause principali del fenomeno: l'incremento della competizione derivante dai paesi che offrono salari più bassi e l' influenza che le tecnologie dell'informazione hanno esercitato sul mondo del lavoro.

Feenstra e Hanson (2001a) sostengono con forza l'ipotesi dell'importanza del ruolo della delocalizzazione evidenziando che l'aumento del peso del commercio internazionale sul valore aggiunto si sostanzia in una

profonda rivoluzione dello scambio di fattori produttivi intermedi grazie ai fenomeni di "*production sharing*" e "*outsourcing*"⁵.

Processi di questo tipo agiscono sia sulla domanda di lavoro dei paesi che utilizzano tali inputs, sia su quella del paese che li importa. Per questa ragione, lo scambio di fattori produttivi intermedi può avere un impatto sui salari e sull'occupazione molto più grande di quello determinato dal commercio dei beni di consumo finali.

Il problema della letteratura *trade and wage* è la *observational equivalence* degli effetti che la delocalizzazione e il cambiamento tecnologico esercitano sulla domanda di lavoro: entrambi questi fattori infatti determinano una diminuzione dei salari per i lavoratori a bassa qualifica professionale nei paesi più avanzati, mentre incrementano la domanda e i salari per quelli con una qualifica professionale più elevata. Distinguere se il cambiamento nel livello dei salari è dovuto al commercio internazionale ovvero al cambiamento tecnologico rappresenta un problema piuttosto complesso.

Ci sono almeno tre ragioni per le quali il commercio internazionale è stato generalmente considerato un fattore meno importante del progresso tecnologico nello spiegare la discrepanza tra i salari dei *low-skilled workers* e dei *high-skilled workers*.

Primo, è stato osservato come l'ampiezza dei flussi di scambio per/da gli Stati Uniti, specialmente nei confronti dei paesi sviluppati, sarebbe troppo piccola per poter generare i cambiamenti osservati nei salari.⁶ Negli Stati Uniti, ad esempio, il valore degli scambi (considerato come media tra importazioni ed esportazioni) era pari al 6,1% del PIL nel 1913, è sceso al 4,1% nel 1970 ed è risalito all'8,8% nel 1980. Altri paesi industrializzati (Francia, Germania, Italia e Svezia) presentano livelli più elevati di tale rapporto, ma l'andamento temporale delle serie storiche è stato sostanzialmente lo stesso di quello registrato per gli Stati Uniti. Inoltre, altri paesi, quali Australia, Danimarca, Giappone e Regno Unito, sono persino al di sotto del rapporto tra volume degli

⁵ Questo fenomeno riguarda la separazione geografica, tra due o più paesi, delle attività coinvolte nella produzione di un bene o servizio. Lo fenomeno è descritto con accenti diversi da numerosi autori. Katz e Murphy (1992) parlano di *outsourcing*, Krugman (1995) parla di divisione della catena del valore.

⁶ Krugman (1995, 2000), Deardorff (2000), Leamer (2000) e Panagariya (2000)

scambi e prodotto interno lordo del 1913⁷. Se un'accelerazione dell'integrazione commerciale è veramente accaduta è allora probabile che stiamo osservando l'indicatore sbagliato. Il rapporto tra volume degli scambi e prodotto non è infatti del tutto esplicativo dato il forte sviluppo dei servizi in rapporto al settore manifatturiero. Per effettuare una migliore comparazione degli scambi con la produzione totale è opportuno dunque raffrontare le merci scambiate al loro valore aggiunto. Ragionando in questi termini, è possibile osservare che la maggior parte dei paesi industrializzati ha sperimentato, tra il 1913 e il 1990, una sostanziale crescita negli scambi relativamente al valore aggiunto. È così possibile concludere che gli scambi sono cresciuti sostanzialmente rispetto alla produzione di tali beni in molte economie avanzate.

Altra questione essenziale è quella relativa alle modalità con cui cambia nel tempo la composizione degli scambi. Al riguardo l'evidenza empirica mostra l'importante ruolo giocato dai beni intermedi.⁸

Da questo punto di vista, se consideriamo l'arco temporale che va dal 1974 al 1993, gli Stati Uniti aumentano dal 4 all'8 per cento e il Regno Unito dal 13 al 21 per cento la quota di input intermedi importati nel complesso dell'industria manifatturiera. Se consideriamo il solo settore delle macchine utensili gli Stati Uniti passano dal 4 all'11 per cento e il Regno Unito dal 14 al 34 per cento.

La seconda ragione del perché il commercio internazionale non rappresenta un fattore cruciale nello spiegare movimenti nei salari, ha a che fare con il comportamento dei prezzi relativi ai beni importati ed esportati. Lawrence e Slaughter (1993) hanno mostrato che i movimenti dei prezzi tra le industrie sembrano contraddire il movimento nei salari relativi.⁹ Affinché la competizione internazionale risulti effettivamente la causa della caduta nei salari relativi dei *low-skilled*, dovremmo osservare una diminuzione dei prezzi dei beni che incorporano lavoro meno qualificato (come ad esempio

⁷ Per un'analisi su questo tema si veda Krugman (1995).

⁸ Per un'analisi sul ruolo dei beni intermedi si veda fra gli altri Freenstra e Hanson (1999 e 2001b), Görg (2000) e Campa e Goldberg (1997).

⁹ Per una discussione sulla letteratura riguardante il cambiamento nei prezzi relativi si veda Slaughter (2000).

l'abbigliamento standardizzato) rispetto alle altre categorie di beni. Come ha messo in evidenza Leamer (1998) i prezzi relativi dei beni d'abbigliamento sono caduti negli anni 70, mentre sono rimasti stabili negli anni 80. I prezzi per altri beni che incorporano lavoro meno qualificato sono cresciuti negli anni 80. Ciò porta a concludere (Lawrence e Slaughter 1993) che i movimenti nei prezzi, dovuti alla competizione internazionale, non spiegano i corrispondenti movimenti nei salari. Ma, se si considera che il processo produttivo include l'importazione di beni intermedi, piuttosto che comparare i prezzi tra differenti industrie, a seconda della qualificazione del lavoro, è sensato confrontare i prezzi interni e quelli d'importazione all'interno di ogni industria. Ragionando in tali termini la contraddizione tra i movimenti dei prezzi e quelli dei salari relativi viene meno.

Il terzo argomento che relativizza l'importanza del commercio internazionale nella spiegazione dei fatti stilizzati menzionati in precedenza è basato sull'evidenza empirica e si fonda sulla scomposizione del movimento degli occupati *low-skilled nelle* industrie e *tra* le industrie. In questo caso, il commercio internazionale dovrebbe avere l'effetto di spostare i lavoratori tra diversi settori, non appena le industrie si espandono o contraggono in risposta alla competizione estera. Di contrasto, le nuove tecnologie (tipicamente tecnologie dell'informazione) dovrebbero modificare il rapporto tra *high-skilled* e *low-skilled workers* all'interno di ogni settore.¹⁰ La soluzione suggerita da Barman, Bound e Griliches (1994) è che il commercio non può essere la spiegazione dominante degli spostamenti nei salari e negli occupati, poiché i movimenti tra le industrie sono più piccoli di quelli che si verificano all'interno delle stesse.

Tuttavia, è necessario chiedersi se tali spostamenti possano essere essi stessi legati al commercio internazionale. Al riguardo Bernard e Jensen (1997) hanno ottenuto alcune interessanti evidenze utilizzando, anziché dati a livello di industria, dati a livello di impianto produttivo. I risultati ottenuti dagli autori mettono in evidenza come il commercio abbia avuto un impatto sui fattori della

¹⁰ Per un'analisi in questa direzione si veda Berman, Bound e Griliches (1994) e Bernard e Jensen (1997).

domanda e sui salari. Il modello considera il fenomeno dell' *outsourcing* e prende in considerazione l'eterogeneità delle attività produttive all'interno delle industrie. Le attività considerate dal modello sono tre: la produzione di input effettuata con lavoro non qualificato; la produzione di input effettuata per il tramite di lavoro qualificato; l'unione degli input che determina la realizzazione del prodotto finito. I due fattori produttivi intermedi sono prodotti all'interno e anche scambiati a livello internazionale. L'analisi è inoltre semplificata assumendo che la produzione dei due input e l'attività di "fusione" degli stessi sia sempre realizzata all'interno dell'industria. L'approccio teorico è fortemente stilizzato per il fatto che si esaminano solo i movimenti marginali della produzione tra diversi paesi indotti da cambiamenti nel livello dei prezzi: nonostante questa semplificazione il modello è comunque in grado di spiegare gran parte dei fatti empirici precedentemente descritti. Esso porta a concludere che le decisioni delle imprese in merito all'acquisto all'estero di fattori produttivi intermedi influenzeranno il livello di occupati all'interno del paese stesso con effetti diversi a seconda che si prendano in considerazione lavoratori qualificati o lavoratori non qualificati.

Le imprese che nei paesi industrializzati fronteggiano un più alto livello dei salari relativi per i lavoratori non qualificati rispetto a quanto potrebbero sperimentare all'estero scelgono l'*outsourcing* e saranno quelle che fanno uso di un più alto ammontare di lavoro non qualificato (ad esempio l'assemblaggio di componenti o altri tipi di compiti ripetitivi). Spostare questo genere di attività fuori dal paese ridurrà la domanda relativa di lavoratori non qualificati nei paesi industrializzati, sostituendo per quanto possibile la loro attività produttiva attraverso la produzione automatizzata. Questo implica che l'effetto che l'*outsourcing* genera, dal punto di vista qualitativo, sulla riduzione della domanda per lavoratori non qualificati all'interno di un'industria è analogo a quello determinato da cambiamenti tecnologici, come ad esempio il crescente uso dei computers. Determinare quali dei due effetti sia prevalente diventa un problema di carattere empirico.

Concludendo, una parte rilevante della letteratura vede i cambiamenti tecnologici come il fattore chiave nei cambiamenti della struttura dei salari,

relegando ad un ruolo secondario il commercio internazionale. Ciò può rappresentare il frutto di una distorsione interpretativa generata dalla tendenza a concentrarsi sullo scambio di beni finali ignorando che la globalizzazione è un fenomeno che interessa anche la scomposizione del processo produttivo e lo scambio (in forte crescita) di inputs intermedi.

Se lo scambio prende tale forma il suo impatto sui prezzi relativi e sull'allocazione dei fattori può essere profondamente differente da quello che è possibile prevedere attraverso i tradizionali modelli di commercio basati sullo scambio dei soli beni finali.

3.1.2 Skill differential e concentrazione dei talenti nei paesi industrializzati

Il riconoscimento dell'importanza della delocalizzazione della produzione nel commercio internazionale non basta di per sé a spiegare il puzzle dei diversi andamenti dello *skill differential* nei paesi emergenti. Perché le divergenze si riducono in alcuni paesi, secondo quanto prevede la teoria tradizionale del commercio internazionale a seguito di un aumento di domanda di lavoratori, mentre restano stabili o aumentano addirittura in altri ?

Se si guarda allo *skill differential* attraverso l'ottica dei costi di trasferimento del know-how nel mondo (Tang e Wood 2000) si può sostenere che tali costi sono andati progressivamente riducendosi. I viaggi più economici, il ruolo delle telecomunicazioni nonché il miglioramento delle istituzioni, consentono ai lavoratori qualificati (*highly-skilled workers*) che vivono nei paesi sviluppati, di cooperare nella produzione in maniera più intensa con i lavoratori dei paesi in via di sviluppo. Tale cooperazione si attua attraverso brevi visite, contatti telefonici o via fax. Una parte della cooperazione si determina all'interno delle stesse multinazionali ma una cospicua parte del know-how si muove attraverso altri canali, tra cui contratti di fornitura tra imprese indipendenti. I soggetti portatori di tale know-how (definiti *K-workers*) sono managers, imprenditori, architetti, ingegneri e altre tipologie di professionisti.

Questi soggetti contribuiscono¹¹ alla produzione incrementando la quantità ma, principalmente, migliorando la qualità del prodotto stesso. Non solo. L'acquisizione e il mantenimento del know-how richiede frequenti contatti tra i *K-workers* (face to face ma anche a distanza) il risultato del quale è il loro raggruppamento all'interno dei paesi industrializzati, che secondo T&W coincidono con il Nord.¹² Questa tipologia di lavoratori fornisce servizi al Sud ma ad un costo più alto ed con un'efficienza più bassa rispetto a quanto avviene al Nord. Il costo principale è rappresentato non tanto dai costi telefonici, del fax o della posta elettronica, quanto piuttosto dal tempo addizionale che la distanza in gioco comporta in termini di costi di contatto *face-to-face*. Per compensare la perdita di tempo è necessario che il prezzo dei servizi forniti nel Sud dai *K-workers* sia più alto. Per quel che riguarda gli altri lavoratori (*skilled* e *unskilled*) essi sono riuniti in un'unica categoria (*L-workers*) la cui suddivisione tra Nord e Sud è ipotizzata in proporzioni fisse senza possibili spostamenti tra una regione e l'altra. Il costo della cooperazione e della distanza geografica fa sì che il salario dei *L-workers* sia più basso al Sud che al Nord gli *L-workers* del Nord guadagneranno di più rispetto ai loro colleghi del Sud a causa del loro accesso privilegiato alla produzione con i *K-workers* (ma per assunzione essi guadagnano sempre meno dei *K-workers*).

La conclusione dunque è che la globalizzazione, contrariamente a quanto previsto dalle tradizionali teorie di commercio internazionale non riduce i divari salariali nel Sud del mondo quando essa impoverisce la periferia di lavoratori di talento.

L'abbassamento, dunque, dei costi di spostamento e di comunicazione, consentendo ai lavoratori del Nord con qualifica più elevata di cooperare in

¹¹ Più precisamente, i *K-workers* sanno, a livello pratico, come produrre nuovi beni e servizi e come migliorare quelli esistenti, ma anche come venderli in quello che viene definito un mercato globale. La loro conoscenza deriva dal capitale umano, ma più spesso è una questione relativa alla creatività, all'esperienza e al contesto familiare e professionale.

¹² I dati al proposito forniti da Katz e Krueger (1988) sono assai significativi a questo proposito in quanto il rapporto tra college e non college workers sale del 3,05 per cento tra il 1970 e il 1995 e solo del 2,35 per cento tra il 1940 e il 1970.

maniera più intensiva con i lavoratori del Sud, determina un aumento del gap tra *skilled workers* e *unskilled workers* sia nel Nord che nel Sud.

D'altro canto, il trasferimento delle attività produttive dal Nord al Sud (Feenstra e Hanson 1996), determinando un innalzamento del livello qualitativo dei prodotti in entrambe le regioni (cioè i prodotti incorporano un maggior contributo in termini di professionalità), tende ad ampliare la divergenza tra i salari dei lavoratori *skilled* e *unskilled* sia nel Nord che nel Sud.

L'approccio tradizionale neoclassico porta invece a dire che la riduzione delle barriere al commercio, rendendo le produzioni più specializzate in entrambe le regioni, incrementa la diseguaglianza dei salari nel Nord e riduce la diseguaglianza dei salari nel Sud. Quest'ultimo fenomeno accade, tipicamente, perché il trasferimento di produzioni *low-skill intensive* al Sud aumenta la domanda di lavoratori *low skilled* e dunque il loro salario in un mercato del lavoro del Sud competitivo.

Dunque, il modello neoclassico tradizionale spiega perché le diseguaglianze aumentano nel Nord e diminuiscono nel Sud, ma non può spiegare perché la diseguaglianza è cresciuta in alcuni paesi del Sud a basso livello di reddito pro-capite. Il modello alla F&H spiega perché la diseguaglianza aumenta in alcune parti del Sud così come nel Nord, ma non perché essa scende in altre parti del Sud. Il modello alla T&W spiega l'innalzamento nella diseguaglianza tra lavoratori *skilled* nel Nord, ma non altri cambiamenti nella diseguaglianza nel Nord ovvero nel Sud. La conclusione è che se si guarda a questi cambiamenti come conseguenza del processo di globalizzazione dei mercati, non c'è bisogno di ricorrere ad altre forze quali cambiamenti esogeni nella tecnologia o nelle istituzioni che caratterizzano il mercato del lavoro, per spiegare l'esperienza.

3.2 Le politiche commerciali e il ruolo degli standards

L'innovazione tecnologica ed il progressivo abbattimento delle barriere che si frappongono tra i diversi paesi hanno contribuito in maniera decisiva alla

crescita degli scambi a livello globale. Tale crescita ha riguardato solo una parte dei paesi in via di sviluppo. Qual è stato il ruolo delle politiche commerciali nel mancato aggancio al treno dello sviluppo e della crescita ?

Negli ultimi dieci anni, i paesi in via di sviluppo hanno ridotto sostanzialmente il livello e il numero delle loro tariffe, hanno smantellato il loro sistema di barriere al commercio di tipo non tariffario, hanno aumentato la loro fiducia verso le forze di mercato come strumento di allocazione delle risorse. Tali politiche, unite ad altre riforme di mercato, hanno determinato un incremento sia nel livello del reddito pro capite sia nel volume delle esportazioni. A riprova di questo, è significativo osservare come il reddito pro capite dei paesi a basso livello di reddito è cresciuto in media, negli anni '90, dell'1% per anno (da questa considerazione vanno esclusi i paesi implicati in conflitti e quelli caratterizzati da periodi di transizione). Tutto ciò costituisce una significativa accelerazione se comparata con la situazione degli anni '80 ma è ancora ben al di sotto della media dei paesi con un livello di reddito pro capite medio.

In generale, vi è da dire che la debolezza delle politiche commerciali dei paesi più poveri continua ad essere un forte ostacolo alla crescita di queste nazioni. Gwartney-Lawson (2000) rilevano una significativa correlazione tra reddito pro capite e indicatore di libertà commerciale in una cross-section di paesi.

Un altro problema rilevante e che costituisce un forte ostacolo allo sviluppo dei paesi emergenti è quello relativo agli standard produttivi imposti dai paesi economicamente più avanzati. Ci sono, infatti, specifiche normative che influenzano alcune caratteristiche dei prodotti con lo scopo di preservare la sicurezza e la salute di tutti i potenziali consumatori. Peraltro l'enorme gap tecnologico e di risorse finanziarie impedisce ai PVS di dar luogo ad un processo di sviluppo di standard produttivi in linea con quanto esigono i requisiti d'importazione dei paesi sviluppati. Gli standard come quello del recente divieto di importare prodotti caseari che non utilizzano la mungitura meccanica nel processo produttivo (World Bank, 2002) diventano dunque barriere non tariffarie antiglobalizzazione esattamente come il divieto dei paesi

europei di importare carne dagli Stati Uniti all'inizio del secolo per il contenuto di sostanze al di sotto dei nostri standard sanitari.

Un ulteriore delicato aspetto è quello relativo agli standard di tipo sociale e ambientale. Pressioni all'uso di sanzioni al commercio per sostenere standard lavorativi e ambientali minacciano infatti di restringere l'accesso ai mercati internazionali da parte dei paesi in via di sviluppo mentre realizza poco dal punto di vista del benessere sociale (Matutes-Regibeau, 1996).

L'efficacia degli standard dal punto di vista del benessere sociale dipende dal coordinamento degli interventi a livello globale. Basu (1999) ipotizza in un modello che la decisione di proibire l'importazione di prodotti con sfruttamento della manodopera al di sotto dei 14 anni, se adottata a livello globale, potrebbe aumentare significativamente la domanda di lavoro degli adulti ed il loro salario reale, eliminando dunque l'esigenza del lavoro minorile. Il risultato è però condizionato alla presenza di un mercato del lavoro competitivo, posto in discussione nella sezione precedente, e alla validità del cosiddetto "luxury axiom" ovvero della decisione dei genitori di far lavorare i minori solo in caso di redditi familiari al di sotto di una certa soglia minima. Recenti risultati empirici supportano l'ipotesi del *luxury axiom* in alcuni paesi ma non in altri (Ray, 2001).

I livelli degli standard lavorativi e ambientali dunque aumentano con lo sviluppo stesso del paese, ma essi non costituiscono di per se sorgenti di sostanziali vantaggi competitivi. L'imposizione di sanzioni al commercio finisce per agevolare eventuali interessi protezionistici e danneggia i lavoratori mediante la riduzione della domanda per i beni che essi producono. Anche se la minaccia di sanzioni migliora le condizioni di alcuni lavoratori, le condizioni medie degli stessi molto probabilmente subiranno un peggioramento (Basu, 1999). Analogamente, studi di carattere empirico dimostrano che imponendo sanzioni al commercio dei paesi esportatori finalizzate alla tutela ambientale si possono determinare sostanziali perdite in termini di output con effetti di piccola entità in termini di riduzione dell'inquinamento.

Sia nel caso di standard ambientali che in quello di standard sulla tutela delle condizioni di lavoro l'unica vera soluzione appare dunque quella di

innalzare le condizioni di vita dei paesi in via di sviluppo. Per quanto riguarda gli standard sociali infatti sembra a prima vista evidente la validità del *luxury axiom* se guardiamo ai dati dell'Asia Meridionale e della Cina che ha visto una riduzione del lavoro minorile di quasi il 70 per cento nel corso degli ultimi trent'anni e di più del 50 per cento nel corso degli ultimi dieci anni. Per quanto riguarda gli standard ambientali i risultati empirici legati alla stima della Kutznetz curve dimostrano la relazione non lineare delle emissioni di CO2 pro capite al crescere del reddito pro capite con un iniziale aumento e una successiva diminuzione confermando il fatto che l'ambiente è un bene di lusso la cui domanda aumenta al crescere del reddito (Grossman-Krueger, 1991; Selden-Song, 1992; Agras-Chapman, 1999)

4. Suggerimenti di policy: il ruolo delle scelte dei consumatori

Se dunque gli elementi cruciali che non consentono ai paesi emergenti di cogliere le grandi opportunità fornite dalla rivoluzione informatica sono le barriere tariffarie e non, l'uso strategico degli standard, il dissesto istituzionale che impedisce agli skilled workers di prestare la propria opera in patria e, in ultimo, lo squilibrio di potere di mercato nei mercati del lavoro dei prodotti primari,¹³ le soluzioni di policy devono essere improntate alla rimozione delle barriere commerciali, all'intervento sul capitale umano e sulla qualità delle istituzioni.

Le istituzioni internazionali (Banca Mondiale, Fondo Monetario, WTO) sono senz'altro chiamate a giocare un ruolo fondamentale in questa prospettiva e, a questo proposito, appare di fondamentale importanza il dibattito recente sulla loro capacità di *learning* attraverso la quale i problemi delle politiche passate devono aiutare a rettificare le strategie del futuro. In tale ambito appare esemplare la storia della politica di sviluppo della Banca Mondiale con le sue varie tappe che hanno concentrato l'attenzione dapprima sul capitale fisico, poi più sul capitale umano e all'istruzione femminile, fino all'attenzione

¹³ Deaton (1999) spiega infatti il puzzle delle ragioni di scambio dei prodotti agricoli primari che non crescono negli ultimi venti anni a fronte di ripetute previsioni ottimistiche al rialzo come effetto della mancata considerazione della

più recente al capitale sociale, alla costruzione di istituzioni e, infine, al *digital divide*. Questa storia rappresenta un tipico esempio di come i feedback dai successi e gli insuccessi del passato, assieme ai nuovi contributi della teoria economica, determinano l'evoluzione delle politiche di sviluppo.

La più recente tappa di questa evoluzione sottolinea l'importanza di stimolare la costruzione di istituzioni e di favorire ed accompagnare le iniziative dal basso delle comunità locali (vedasi lo sviluppo del concetto di *empowerment* nel rapporto World Bank, 2000). A questo proposito la Banca sottolinea come sia necessario rafforzare le organizzazioni di produttori agricoli ed eliminare gli ostacoli che si frappongono a questo obiettivo.¹⁴ Su questa stessa prospettiva va sottolineato che l'azione per l'allargamento degli scambi, l'accesso ai mercati e la riduzione delle barriere al commercio, condotta da istituzioni come WTO, va accompagnata da interventi che consentano ai paesi in via di sviluppo, quella capacità di innovazione istituzionali al loro interno, senza la quale la spinta al free trade non può ottenere i suoi effetti benefici (D. Rodrik, 2001).

Ciò detto, va osservato che il tema delle policies adatte a valorizzare gli aspetti positivi della globalizzazione non si esaurisce nel ruolo che rispetto ad essa possono e debbono avere le grandi organizzazioni internazionali. Ciò innanzitutto, perché, la sua governance è influenzata, come si è ricordato dall'evoluzione del diritto e dei contratti che mostra una crescente privatizzazione e deformalizzazione delle regole (R.M. Ferrarese, 2000). Ma anche perché la possibilità di realizzare gli aspetti virtuosi della globalizzazione, può essere vista a livello micro, come conseguenza dei comportamenti individuali, quando essi siano assistiti da un contesto istituzionale e da incentivi adeguati.

Poiché il dibattito su alcune delle linee guida dell'intervento delle istituzioni internazionali è assai ampio ci pare di particolare interesse in questo

natura oligopsonistica del mercato in questo settore. Per tale motivo, in presenza di offerta di lavoro illimitata incrementi di domanda e di produttività non si traducono in aumento dei prezzi di vendita.

¹⁴ A sottolineare l'importanza di questo obiettivo la Banca ha recentemente organizzato workshop in cooperazione con International Federation of Agricultural Producers sul tema del rafforzamento delle organizzazioni dei produttori agricoli nei paesi in via di sviluppo (Rondon-Collion, 2001).

lavoro svolgere alcune considerazioni proprio sul tema dell' empowerment che, in un certo senso, sembra essere alla base della prima fase della politica di aiuto alla crescita, in quanto teso a rimuovere le condizioni di povertà estrema che impediscono di accedere agli stadi successivi dello sviluppo.

In questa ottica appaiono interessanti alcuni tentativi di creazione di mercati etici che, attraverso l'iniziativa di *concerned consumers* del Nord e produttori locali del Sud, promuovono l'*empowerment* delle organizzazioni di produttori del Sud. Uno di questi è il commercio equo e solidale (CEES) (World Bank, 2000), un' iniziativa che, all'interno del più vasto fenomeno dell' *ethical labelling*, sembra con l'insieme delle sue caratteristiche superare i limiti e i rischi della pura creazione di barriere non tariffarie basate sul pur lodevole intento di elevare gli standard sociali e ambientali.

Il CEES si traduce, tecnicamente, in un marchio che identifica i prodotti alimentari e tessili realizzati nei paesi in via di sviluppo e collocati nei paesi industrializzati che possiedono una serie di caratteristiche etiche, rigidamente definite, nella fase di produzione e di scambio¹⁵. Infatti, affinché il prodotto possa ottenere l'etichetta CEES esso deve essere compatibile sia dal punto di vista sociale che ambientale.¹⁶ Inoltre il prezzo corrisposto ai paesi in via di sviluppo deve garantire loro il trasferimento di una quota parte del valore complessivo del prodotto maggiore di quella che altrimenti si determinerebbe sui prodotti venduti nei circuiti tradizionali. Il CEES, inteso come organizzazione, realizza tale scopo accorciando la catena del valore mediante

¹⁵ Oggigiorno esistono ed operano (abbastanza) in sintonia tra loro tre marchi: Max Havelaar, TransFair e il Fair Trade Mark. Per fare un esempio, tra i criteri che garantiscono ad un prodotto la possibilità di ottenere il marchio Transfair di prodotto equo e solidale, La Fair Trade Federation (FTF), ha identificato i seguenti:

- Pagare un salario giusto nel contesto locale.
- Offrire agli impiegati opportunità di miglioramento.
- Promuovere le pari opportunità di lavoro per tutte le persone, in particolare per i più svantaggiati.
- Realizzare procedure ambientalmente sostenibili.
- Essere disponibile ad accettare la responsabilità pubblica (public accountability).
- Costruire relazioni commerciali a lungo periodo tra produttori ed importatori.
- Fornire condizioni lavorative sane e sicure nel contesto locale.
- Provvedere assistenza finanziaria e tecnica ai produttori qualora fosse possibile.

¹⁶ Ad esempio essere prodotto in condizioni di lavoro dignitose lungo tutto il processo produttivo e non generare esternalità negative sull'ambiente.

il ricorso all'importazione e alla distribuzione diretta dei prodotti; per far ciò si avvale di dettaglianti *non-profit*, i quali consentono ai produttori dei paesi in via di sviluppo di ottenere guadagni che, in contesti commerciale di tipo tradizionale, non sarebbero realizzabili. Inoltre, la forte attenzione del CEES al principio di trasparenza impone che il prodotto presenti un'etichetta contenente tutta l'informazione che sia reperibile relativamente ai costi di produzione, al prezzo di vendita all'ingrosso e alle caratteristiche nutrizionali.

I progetti che entrano nella rete del CEES prevedono infine il pre-finanziamento degli investimenti agricoli per i produttori dei paesi in via di sviluppo e la destinazione del *surplus* ricavato dai produttori locali (grazie ai maggiori introiti derivanti dallo scambio equo e solidale) a progetti che rinforzino la fornitura di beni pubblici alle comunità locali (ad esempio sanità, educazione).

Il CEES, contrariamente a quanto può apparire in prima approssimazione ha forti matrici liberali. Esso si propone, in sostanza, di dare una risposta ai fallimenti del mercato riequilibrando le forze contrattuali in gioco (produttori/acquirenti).¹⁷ Si pensi al prezzo stabilito dal CEES come quello che dovrebbe prevalere se le due parti avessero lo stesso potere di contrattazione. Bisogna considerare infatti che, in numerosi casi, i produttori atomistici dei paesi in via di sviluppo soffrono inevitabilmente della debolezza contrattuale che li caratterizza rispetto alla multinazionale (monopolistica o oligopolistica) che acquista da tanti produttori distinti in condizioni di quasi monopsonistiche o oligopsonistiche. Il prezzo che si viene a determinare sul mercato tradizionale sarà così funzione del potere di contrattazione relativo, che è a favore dell'acquirente, e sarà ben lontano da quello che si determinerebbe in

¹⁷ A conferma di ciò è opportuno evidenziare che la Commissione Europea ha redatto un documento sul CEES (29.11.1999 COM(1999) 619) nella cui introduzione si afferma che il CEES costituisce un esempio dello sviluppo raggiungibile mediante le relazioni commerciali e mediante il miglioramento delle opportunità commerciali allo scopo di facilitare la convergenza fra i paesi industrializzati e quelli in via di sviluppo ed di migliorare l'integrazione di quest'ultimi nell'economia mondiale. Il documento sostiene inoltre che le iniziative del CEES danno ai consumatori l'opportunità di contribuire al raggiungimento di uno sviluppo sociale ed economico sostenibile nei paesi in via di sviluppo attraverso le loro preferenze di acquisto.

situazioni di concorrenza sul mercato del lavoro¹⁸. In tal caso si può prefigurare il prezzo del CEES come un salario minimo fornito dai consumatori del Nord che corregge il fallimento del mercato del lavoro oligopsonistico elevando salari e occupazione verso l'equilibrio competitivo. Parallelamente, il pre-finanziamento della produzione cerca di porre soluzione ad un tipico problema di razionamento del credito, il quale caratterizza le piccole unità produttive incapaci di fornire garanzie a fronte dei prestiti richiesti.

Ancora, la possibilità di destinare una parte del surplus all'acquisto di beni pubblici da destinarsi alle comunità locali rappresenta, abbastanza evidentemente, un esempio di compensazione Nord-Sud da privato a privato e ciò trae giustificazione dall'incapacità dei governi dei paesi in via di sviluppo di fornire beni pubblici alle loro popolazioni¹⁹.

In definitiva il ruolo del CEES, e più in generale della creazione di mercati etici, potrebbe essere estremamente importante se, all'interno di una crescente integrazione economica internazionale basata sul prevalere dei mercati, si vogliono prendere in considerazione non solo aspetti di efficienza ma anche di equità. Detto ciò, è possibile rilevare alcune linee guida che il CEES deve tener presente se vuole incidere in modo sempre più determinante sulla scena internazionale. Esse sono: i) definizione di un marchio unico di garanzia a livello europeo che certifichi i prodotti equi e solidali; ii) accesso di questi ultimi alla grande distribuzione organizzata; iii) professionalizzazione degli operatori interni al movimento; iv) sviluppo di una più incisiva attività di lobbying a livello istituzionale interno e comunitario; v) finalizzazione del trasferimento di risorse all'investimento in capitale umano e in beni pubblici locali. Senza quest'ultima caratterizzazione il CEES rischia di creare un meccanismo di dipendenza permanente dei lavoratori unskilled del Sud dalla domanda etica dei consumatori del Nord. Seppure non si può parlare di distorsione del mercato ma di creazione di mercato etico, una situazione di dipendenza permanente rischierebbe di esporre i produttori del Sud alla

¹⁸ Il prezzo stabilito dal CEES può così essere visto come una misura antimonopolistica messa in atto dai cittadini privati dei paesi industrializzati.

¹⁹ La storia recente insegna come gli aiuti allo sviluppo che non passano per i canali governativi rappresentano la modalità di intervento migliore in quanto riducono il rischio di corruzione e distorsione delle risorse.

volatilità dei gusti etici del Nord. La finalizzazione del trasferimento alla formazione del capitale umano può invece ridurre progressivamente la dipendenza.

Conclusioni

La rivoluzione dell'information technology e l'introduzione di una tecnologia *general purpose* i cui effetti sulla produttività sono esaltati dalla duttilità del fattore umano nella scoperta delle possibili applicazioni a specifici processi produttivi e la globalizzazione degli scambi con l'accelerazione del processo di delocalizzazione del processo produttivo sono i due grandi fenomeni che hanno influenzato la dispersione dei salari e dei redditi tra paesi e tra classi di lavoratori all'interno degli stessi paesi nel corso dell'ultimo decennio.

L'insieme di questi due fenomeni e le trasformazioni occorse creano nuove opportunità per le regioni arretrate e per i paesi in via di sviluppo a patto che siano rimossi alcuni ostacoli al progresso di convergenza che le rivoluzioni commerciale e tecnologica rischiano di esasperare.

E' ben noto infatti che il processo di convergenza per realizzarsi richiede il recupero dei paesi emergenti rispetto ai paesi più industrializzati in quattro direzioni principali: capitale fisico, capitale umano, qualità delle istituzioni e accesso alla rete. Rivoluzione tecnologica e globalizzazione hanno sensibilmente accelerato tale processo in alcune aree del mondo (Cina e Sud-Est asiatico) ma non in altre in cui alcuni ostacoli si sono frapposti al processo di convergenza.

In particolare tali ostacoli consistono nello scarso potere contrattuale dei lavoratori low skilled nei settori agricoli e delle materie prime che non consente loro di beneficiare dell'aumento di domanda di lavoro generato dalla delocalizzazione produttiva e nella tendenza del capitale umano ad agglomerarsi nei paesi più sviluppati per usufruire dei fattori complementari (infrastrutture, buone istituzioni, esternalità positive) che gli permettono di aumentare la propria redditività.

Il suggerimento di policy del lavoro è dunque un'azione congiunta contro questa nuova *poverty trap* attraverso un miglioramento del contesto istituzionale e un investimento in capitale umano stimolato anche dal contributo diretto dei cittadini del Nord attraverso le nuove forme di economia dal basso ovvero attraverso la creazione di mercati etici come quelli del commercio equo e solidale.

Bibliografia

- Ades, A. F.; Glaeser, E. L., 1999, Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market, *Quarterly Journal of Economics*, 114(3), pp.1025-45.
- Aghion, P., P. Howitt, 2001, Technological change and wage inequality, mimeo.
- Agras, J. Chapman, D., 1999, A dynamic approach to the Environmental Kutznets curve, *Ecological Economics*, 28, 267-277
- Basu, K., 1999, Child labor: cause, consequence and cure, with remarks on international labor standards, *Journal of Economic Literature*, 37, pp. 1083-1119.
- Becchetti L.Paganetto, L., 2001, The determinants of suboptimal technological development in the System Company-Component Producers relationship, *International Journal of Industrial Organisation*.
- Beck U., 1997, *Che cos'è la globalizzazione*, Carrocci ed.
- Ben – David D., 1993, *Equalizing Exchange; Trade Liberalization and Income Convergence*, "Quarterly Journal of Economics", 108, 653-679.
- Ben – David D., 1996, *Trade and Convergence Among Nations*, "Journal of International Economics", 40, 279-98.
- Berman E., Bound J. e Griliches Z., 1994, *Changes in the Demand for Skilled Labor Within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures*, "Quarterly Journal of Economics", 104, 367-398.
- Bernard A. B. e Jensen B., 1997, *Exporters, Skill Upgrading and the Wage Gap*, I "Journal of International Economics", February, 42, 3-32.
- Campa J. e Goldberg L., 1997, *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries*, "NBER Working Paper" no. 5919, "Economic Policy Review", The Federal Reserve Bank of New York, July.
- Deardorff A.V., 2000, *Factor Price and the Factor Content of Trade Revisited: What's the Use?*, "Journal of International Economics", 50, 73-90.
- Deaton A. e Laroque G., 1996, *Competitive Storage and Commodity Price Dynamics*, "Journal of Political Economy", 104, pp. 896-923.

- Deaton A. e Miller R.I., 1995, *International Commodity Prices, Macroeconomic Performance, and Politics in Sub-Saharan Africa*, Princeton, NJ: Princeton Studies in International Finance, No 79.
- Deaton A, Commodity prices and growth in Africa, *Journal of Economic Perspectives*, Summer 1999, v. 13, iss. 3, pp. 23-40
- Dollar, D. Kraay, A., 2000, Growth is good for the poor. World Bank, mimeo
- Fazio A., 2001, *Globalizzazione, progresso economico e riduzione della libertà*, mimeo.
- Feenstra R. C. e Hanson G. H., 1996, *Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages*, in R. Feenstra, G. Grossman e D. Irwin (eds), "Political Economy of Trade Policy: Essay in Honor of Jagdish Bhagwati", Cambridge: MIT Press.
- Feenstra R. C. e Hanson G. H., 1999, *Productivity Measurement and the Impact of trade and Technology on Wages: Estimates for the U.S., 1972-1990*, "Quarterly Journal of Economics", August, 114(3), 907-940.
- Feenstra R. C. e Hanson G. H., 2001a, *Global Production Sharing and rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*, Working Paper.
- Feenstra R. C. e Hanson G. H., 2001b, *Intermediaries in Entrepôt Trade: Hong Kong Re-export of Chinese Goods*, "National Bureau of Economic Research", Working Paper no.8088 .
- Görg Holger, 2000, *Fragmentation and Trade: U.S. Inward Processing Trade in EU*, "Weltwirtschaftliches Archiv" (Review of World Economics), 136(3), 403-422.
- Grossman, G.G. Krueger, A., 1995, Economic growth and the environment, *Quarterly Journal of Economics*, 110, 353-377
- Gwartney, G. Lawson R., 2000, *Economic freedom of the world 2000 Annual Report* (Vancouver Fraser Institute).
- Katz L. e Murphy K, 1992, *Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality*, "Quarterly Journal of Economics", 107, 35-78.
- Krugman P., 1995, *Growing World Trade: Causes and Consequences*, "Brooking Paper on Economic Activity", 1,327-362.

- Krugman P., 2000, *Technology, Trade and Factors Prices*, "Journal of International Economics", 50(1), 51-72.
- Krugman Paul, 1995, *Growing World Trade*, "Brooking Paper on Economic Activity", 1, 327-362.
- Lawrence R. e Slaughter M., 1993, *International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?*, "Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics", 161-226.
- Leamer E.E., 2000, *What's the Use of Factor Contents?*, "Journal of International Economics", 50, 17-50.
- Leamer Edward E., 1998, *In Search of Stolper-Samuelson Linkages Between International Trade and Lower Wages*, in Susan M. Collins, ed., "Imports, Exports, and the American Worker", Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 141-203.
- Lewis W.A., 1954, *Economic Development with Unlimited Supplies of Labor*, "Manchester School of Economics and Social Studies, 22, pp. 139-91.
- Mafettone, S., 2001, *Un'interpretazione etica, multiculturale e basata sullo sviluppo sostenibile dei diritti umani per il controllo della globalizzazione*, mimeo.
- Mankiw, N.G., Romer, D. and Weil, D., 1992, A contribution to the empirics of economic growth, *Quarterly Journal of economics*, pp. 407-437.
- Marshall, A., (1920) *Principles of Political Economy*, London: MacMillan, 8th edition
- Matutes, C., Regibeau, P. A. 1996, Selective Review of the Economics of Standardization: Entry Deterrence, Technological Progress and International Competition, *European Journal of Political Economy*, 12 (2), pp. 183-209
- Obstfeld, M., 1998, The global capital market: benefactor or menace?, *Journal of Economic Policy*.
- Paganetto, L., Scandizzo, P.L., 2001, *Finance, risk and growth*, mimeo.
- Panagariya A., 2000, *Evaluating the Factor-Content Approach to Measuring the Effect of Trade on Wage Inequality*, "Journal of International Economics", 50, 91-116.

- Prebisch R., 1959, *International Trade and Payments in a Era of Coexistence: Commercial Policy in the Underdeveloped Countries*, "American Economic Review", Paper and Proceedings, 49, pp. 251-73.
- Ray, R., 2000, Analysis of child labour in Peru and Pakistan: a comparative study, *Journal of Population Economics* 13, pp. 3-19.
- Richardson, P., 1997, Globalisation and linkages: macri-structural challenges and opportunities, *OECD Economic Studies*, 28, 49-146.
- Rodrik, D., 1999, *How far will International Economic Integration go?*, mimeo.
- Rodrik, D., 2001, The Global Governance of Trade as if Development really mattered, *UNDP*.
- Selden, T.M., Song, D., 1994, Environmental quality and development: is there a Kutznets curve for air pollution emissions ? *Journal of Environmental Economics and Management*, 27, 147-162.
- Singer H. W., 1950, *US Foreign Investment in Underdeveloped Areas: The Distribution of Gains Between Investing and Borrowing Countries*, "American Economic Review", Papers and Proceedings, 40, pp. 473-85.
- Slaughter M., 2000, *What Are the Results of Product-Price Studies and What Can We Learn from Their Differences?*, in Robert C. Feenstra, ed., "The Effects of International Trade on Wages", Chicago: University of Chicago Press, 129-165.
- Quah, D., 1997, Empirics for growth and distribution: Polarisation, stratification and convergence clubs, *Journal of Economic Growth*, 2 (1): 27-59.
- Tang P. e Wood A., 2000, *Globalisation, Co-operation Costs and Wage Inequalities*, Unpublished Paper, Netherlands Planning Bureau, The Hague, and Institute of Development Studies, Brighton (www.ids.ac.uk/ids/global/ttint.html).
- Venables A. J., 2001, Geography and international inequalities: the impact of new technologies, mimeo.
- Wood A., 2000, *Globalisation and Wage Inequalities: a Synthesis of Three Theories*, Working Paper, Department for International Development, London, August.
- World Bank, 2000, *Trade Blocs*, "Policy Research Report", Washington DC.

World Bank, 2000b, *Attacking Poverty*, Washington DC.

World Bank, 2002, Building institutions for markets, World Bank development report.

World Bank, 2002, Global Economic Prospects.