

**Rivista: Global & Local Economic Review**

---

**V**

# Global & Local Economic Review

Six-monthly Review of the Caripe's Foundation

Aut. Trib. PE n. 7 del 14.7.1999, n. 2/2002

Direttore Responsabile

Nicola Mattosco

## EDITORIAL BOARD

NICOLA ACOCELLA, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"  
MARIO ARCELLI, Università L.U.I.S.S. di Roma  
GIUSEPPE DE RITA, Presidente Fondazione CENSIS  
MAURO GALLEGATI, Università degli Studi di Teramo  
GIANANDREA GOISIS, Università degli Studi Statale di Milano  
GALEAZZO IMPICCIATORE, Università degli Studi di Roma "La Sapienza"  
EDWARD N. LUTTWAK, C. of I. and S. S., University of Maryland  
NICOLA MATTOSCO, Presidente Fondazione CARIFE  
LUIGI PAGANETTO, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"  
GUIDO PAGGI, Libera Università degli Studi "S. Pio V" di Roma  
VINCENZO PATRIZI, Università degli Studi di Firenze  
MARIA PAOLA POTESTIO, Università degli Studi di Roma "Roma Tre"  
ALBERTO QUADRIO CURZIO, Università "Cattolica del Sacro Cuore" di Milano  
ALDO ROMANO, e-Business Management School ISUFI, Università degli Studi di Lecce  
PIERLUIGI SACCO, Istituto Universitario di Architettura di Venezia  
DOMINICK SALVATORE, Fordham University of New York  
PASQUALE LUCIO SCANDIZZO, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"  
GIULIANO SEGRE, Università degli Studi di Venezia  
JOSEPH STIGLITZ, Nobel per l'economia, Columbia University of New York  
STEFANO ZAMAGNI, Università degli Studi di Bologna

---

Direzione e Redazione: Corso Umberto I, n. 83 - 65122 Pescara  
Tel. 085/3725931 - Telefax 085/3725933 - E-mail [fondazione@caripe.com](mailto:fondazione@caripe.com)

---

**Tutti i diritti relativi agli scritti contenuti nella *Rivista* sono protetti a norma di legge.**

# **Global & Local Economic Review**

---

**Volume V**

**2002**

---



## SOMMARIO

<b>James Heckman</b> Flessibilità, creazione del lavoro e globalizzazione: il caso Italia	Pag. 7
<b>Nicola Mattosco</b> Il commercio estero delle macro-regioni italiane tra modelli di sviluppo global-oriented e arretratezze	” 33
<b>Lucio Laureti</b> Integrazione euromediterranea e sistema monetario: un’ipotesi	” 69
<b>Silvio Cotellessa</b> Etica, economia, globalizzazione: dalla dipendenza internazionale alla “giustizia globale”	” 101
Schede bibliografiche	” 115
Notizie sugli autori	” 119
Indice degli articoli pubblicati	” 121



**James Heckman**

**FLESSIBILITÀ, CREAZIONE DEL LAVORO E  
GLOBALIZZAZIONE: IL CASO ITALIA\***

*Abstract*

The text below is a presentation of some of the main conclusions of Heckman's studies on Italian labour market.

It provides an overview of the flexibility debate over the recent years, the changing attitudes of the social partners and governments towards flexibility. It also highlights on the future of work, analysing the reasons for the different performance in terms of economic growth and job creation in the US and Europe. The issue of flexibility of labour market is central to the current debate on: competitiveness; globalization; reduction of unemployment; job creation and ,hence, means to ensure economically viable and social acceptable solutions. Comparing the US economy with the Italian one, Prof. Heckman states that they are the incentives of social state that determine a different level of performance in these two economies. This paper just discusses of such incentives, their influence on economic results and the way they could be transformed to improve performances. He moreover analyses short and long term economic consequences of these incentives.

**1. Introduzione**

L'economia italiana manca di solidità e vitalità e sta perdendo terreno nella corsa economica internazionale. Il tasso di

\* Relazione all'incontro promosso da ICO per festeggiare i primi 50 anni di attività, tenuta all'Università "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara (20 settembre 2002).

disoccupazione è elevato, la crescita dell'occupazione è ridotta e la sua posizione competitiva nel commercio internazionale di prodotti high-tech, quali computer, tecnologia delle comunicazioni e biotecnologia, è debole.

La posizione di scarsa competitività dell'Italia nel settore dell'high-tech è sintomo di due fattori, tra loro collegati. Anzitutto gli scarsi incentivi agli investimenti sulle abilità (capitale umano) e sul fondo rischi, da attribuire all'attuale livello di regolamentazione, tassazione e burocratizzazione. In secondo luogo l'incapacità del sistema italiano di rispondere rapidamente al cambiamento. La "new economy" del ventunesimo secolo è caratterizzata da variabilità e necessità di risposte flessibili. Tale variabilità crea opportunità, ma soltanto per chi è in grado di reagire in modo rapido ed efficace. Essa crea fabbisogno di manodopera qualificata e di un fondo rischi per poter rispondere alle nuove opportunità. Il sistema sociale italiano ostacola una rapidità di risposta e quindi impedisce all'economia del paese di sfruttare le opportunità derivanti dalla new economy.

Per comprendere i problemi che assillano l'economia italiana e le possibili soluzioni, è importante capirne le cause in modo più chiaro e distinguere i problemi a breve termine da quelli a lungo termine. A mio avviso gli incentivi attualmente esistenti avranno conseguenze preoccupanti a lungo termine poiché influenzano le performance della prossima generazione in Italia. Alti tassi di crescita determinano ricchezza per le generazioni future mentre tassi di crescita ridotti portano a bassi livelli di ricchezza. Gli italiani dovrebbero prestare attenzione a questi tassi, sebbene gran parte del dibattito politico sembri essere rivolto agli obiettivi a breve termine.

Il problema immediato che l'Italia e gran parte dell'Europa si trovano ad affrontare è quello degli elevati tassi di disoccupazione, sebbene la questione abbia di recente iniziato a ridimensionarsi. La disoccupazione europea e quella italiana hanno raggiunto livelli molto elevati negli ultimi 20 anni. Qualcosa è cambiato, ma non si tratta di un qualcosa specificatamente italiano, bensì comune a molti paesi europei. Molte ricerche

condotte recentemente in campo economico hanno cercato proprio di comprendere questo fattore o gruppo di fattori.

Nonostante le apparenze, gli economisti sono più concordi di quanto potrebbe sembrare a prima vista. Contrariamente a quello che il vasto pubblico potrebbe percepire, i professionisti dell'economia che studiano la disoccupazione europea e l'economia italiana sono d'accordo sulle forze di base che soggiacciono all'elevato e costante tasso di disoccupazione in Italia ed in gran parte dell'Europa.

Vi sono nutrite prove empiriche a sostegno del fatto che gli incentivi contano e che le aziende, i singoli e le nazioni devono rispondere ad essi. I disincentivi imposti alle aziende quali i minimi salariali, i limiti salariali voluti dai sindacati e le normative di accesso hanno effetti sostanziali, soprattutto quando i minimi sono vincolanti. Gli studi condotti in Francia, America Latina e Porto Rico, dove i salari minimi sono spesso una parte sostanziosa di quelli medi, hanno rivelato evidenti effetti di disimpiego dei minimi salariali. Tuttavia, nel dibattito pubblico in materia di creazione dell'occupazione, tali effetti del disimpiego sono sminuiti o totalmente ignorati.

Gli incentivi motivano la vita economica. È importante comprendere in che modo l'attuale welfare influenzi questi incentivi per capire perché gli stati che hanno un sistema di welfare ottengono i livelli di performance che li caratterizzano.

Mettendo a confronto l'economia americana con quella italiana e di altri paesi europei, non è difficile capire che sono proprio gli incentivi dello stato sociale che determinano i diversi livelli di performance di questi due tipi di economie. Questo studio tratta proprio tali incentivi, l'influenza che essi esercitano sui risultati economici ed in che modo potrebbero essere trasformati per migliorare le performance. Vorrei analizzare le conseguenze economiche a breve e lungo termine di questi incentivi. Le elezioni si vincono grazie ai risultati che si ottengono nel breve termine ed è per questo motivo che i politici si rivolgono ai problemi a breve termine. Tuttavia, essendo uno studioso indipendente, vorrei rivolgere l'attenzione alle questioni a lungo termine: le nazioni prosperano o

vanno a fondo a seconda dei risultati raggiunti nel lungo periodo.

Metterò in evidenza quattro punti, presentando prove empiriche a loro sostegno, facendo uso della bibliografia elencata alla fine del capitolo.

1. Gli incentivi dello stato sociale italiano ed europeo distorcono l'assegnazione delle risorse e compromettono l'efficienza. Le migliori stime del costo sociale dell'attività di governo (quello che gli economisti definiscono onere pubblico) rivelano un prelievo del 40% per Euro per l'attività di governo, e, secondo alcuni, il costo sarebbe addirittura superiore. Tali costi sono il risultato delle distorsioni dell'attività economica indotte dal sistema fiscale. C'è ben di più in gioco dei semplici costi diretti di tassazione. Contribuiscono a questo onere, la centralizzazione della contrattazione e la regolamentazione dell'avvio delle attività, le procedure bancarie e l'impiego. I livelli di tali disincentivi in Europa sono più alti dell'America e ciò contribuisce ad una più elevata disoccupazione, ad una minore crescita dell'impiego e ad un ridotto livello di impegno sociale. Gli effetti di tali disincentivi sono ampiamente discussi in ambito accademico, ma sembrano non riuscire a farsi strada nel dibattito pubblico sui temi politici. Il sistema italiano della Cassa Integrazione è particolarmente inefficiente rispetto agli altri sistemi europei. Questa non fornisce ai lavoratori quell'assicurazione universale che invece un'assicurazione per la disoccupazione ben funzionante dovrebbe garantire e protegge soltanto i lavoratori delle aziende più grandi che si qualificano. Non si tratta di un sussidio salariale e pertanto non promuove il lavoro o l'impiego. Essa si limita a proteggere alcuni rappresentanti delle maggiori aziende protette a spese di quanto incassato dai lavoratori di tutte le aziende. Oltre ad essere ingiusta, favorisce gli impianti e gli stabilimenti inefficienti e riduce la produttività. Il vantaggio dell'attuale sistema dovrebbe risiedere nelle assicurazioni sociali che esso fornisce. In base a questa argomentazione, il costo di efficienza della tassazione e della regolamentazione deve essere messo a confronto con i benefici di una maggiore equità e sicurezza

(Agell, 1999). Osservando più da vicino come il sistema opera in Italia ed in molti altri paesi europei, si noterà che esso genera sicurezza ed addirittura guadagno salariale per gli interni più protetti, con la conseguente disuguaglianza, perdita di lavoro e di reddito per gli esterni che sono solo parzialmente tutelati dalle assicurazioni sociali. Anziché promuovere giustizia sociale in cambio di efficienza, essa fornisce sicurezza ad alcuni a scapito di altri.

2. L'inefficienza e le distorsioni create dall'attuale stato sociale non sono sufficienti a spiegare la crescita della disoccupazione italiana ed europea degli ultimi 20 anni. La struttura dello stato sociale esisteva già 30 anni fa e presumibilmente gli incentivi all'epoca erano meno favorevoli all'impiego di quanto lo siano ora (Ljungquist e Sargent, 1998; Blanchard e Wolfers, 2000). Un'abbondante letteratura empirica negli ultimi 25 anni ha documentato le distorsioni indotte dallo stato sociale. Numerosi governi europei hanno ridotto gli aspetti negativi di tali incentivi sulla base della suddetta letteratura, ma solitamente di poco. Le riforme in Europa ed in Italia riescono a colmare solo in parte il divario esistente rispetto all'America. Cosa c'è dunque alla base dell'aumento della disoccupazione in Europa? È questo il secondo argomento di tale ricerca. Sono sempre più numerose le prove a conferma del fatto che oggigiorno l'economia mondiale è più variabile e meno prevedibile di quanto non lo fosse 30 anni fa, quando fu creato il moderno stato sociale, con i suoi livelli elevati di tassazione e regolamentazione. Tale variabilità è legata all'ingresso di molti paesi nel commercio internazionale, alla creazione di nuovi mercati finanziari e mercati di prodotto, al boom tecnologico, in particolare nel settore dei computer, dell'informatica e della biotecnologia. Essa è inoltre connessa all'emergere di un processo di cambiamento tecnico caratterizzato da un ritmo instabile ed imprevedibile, che sta tuttora trasformando il posto di lavoro, rendendo obsoleti i tradizionali metodi di produzione e gestione. Numerosi studi empirici hanno rivelato che una tecnologia caratterizzata dalla compromissione

delle specializzazioni è presente sia nei paesi industrializzati, sia in quelli del Terzo Mondo. Questi sviluppi contribuiscono all'enorme incremento della produttività in molte industrie, creando nuove opportunità commerciali. Al tempo stesso favoriscono una maggiore variabilità ed imprevedibilità della vita economica.

Tale variabilità costituisce una fonte di benessere per coloro che ad essa si sanno adattare. Le manifestazioni della nuova variabilità sono numerose: maggiore disparità salariale sui mercati a favore della manodopera specializzata disponibile sui mercati del lavoro che operano liberamente, aumento su vasta scala delle attività di fusione, le concessioni avvenute nei primi anni '80 nel momento della crescente disparità salariale e la maggiore volatilità commerciale e di alcuni mercati finanziari. Il mondo si è aperto maggiormente ed è diventato più fluido e, allo stesso tempo, molti metodi ed organizzazioni tradizionali sono divenuti obsoleti. Viviamo in un'epoca di distruzione creativa. Il nuovo assetto viene fuori dal vecchio, distruggendo le vecchie metodologie di produzione e commercializzazione. Si tratta di un'epoca caratterizzata da maggiori rischi, ma anche da maggiori profitti. Il nuovo stato sociale, pur al suo attuale livello di "riforma", non si confida alla nuova economia mondiale perché scoraggia il voler correre rischi o l'adattarsi in modo efficiente offrendo "assicurazioni sociali" come la CIG e leggi per la tutela dell'impiego che mantengono lo status quo proprio nel momento in cui le vecchie pratiche economiche non sono più produttive. Questo spiega perché molte riforme frammentarie, attuate in numerosi stati sociali di tutto il mondo, siano apparentemente fallite ed associate ad una crescente disoccupazione. In un'epoca precedente tali riforme avrebbero favorito l'occupazione e ridotto la disoccupazione, ma nell'era attuale caratterizzata dal cambiamento, esse non riescono a rendere le economie riformate flessibili al punto da far fronte alla nuova economia mondiale in evoluzione. Il mondo si è trasformato troppo rapidamente perché i politici ed i creatori di politiche europee potessero

stare al passo ed ora l'Europa sarà costretta a correre per recuperare. L'assetto economico, che ben si era adattato al più stabile e prevedibile ambiente economico degli anni '50 e '60, si è rivelato non più funzionale alla fine del ventesimo ed all'inizio del ventunesimo secolo. Il problema della disoccupazione in Italia non è dovuto esclusivamente al fatto che il costo della manodopera è troppo elevato, sebbene anche questo sia un problema (Bertola, 2000). Esso è anche legato all'incapacità dell'economia di adattarsi al cambiamento e di cogliere le opportunità e le sfide derivanti dalla new economy. Il costo della sicurezza e del mantenimento dello status quo – sia esso lo status quo della tecnologia o lo status quo del lavoro – è notevolmente aumentato in tempi recenti.

3. L'apertura del commercio mondiale e la maggiore competitività che ne deriva indica che, ora più che mai, l'uniformità dei prezzi dei prodotti commercializzati determina i risultati del mercato del lavoro. I benefici concessi ai lavoratori sono un costo per le imprese e devono essere ammortizzati sotto forma di minor salario o ridotta occupazione. I costi devono in qualche modo cedere perché i prezzi sono definiti a livello internazionale ed i mercati finanziari sono sempre più uniformi in tutto il mondo. Pertanto i mandati non salariali ai lavoratori, nominalmente pagati dalle imprese, vengono addossati ai lavoratori stessi. I salari più elevati ottenuti dai sindacati o grazie agli statuti per il minimo salariale devono essere compensati dalla manodopera (meno posti di lavoro), se le aziende vogliono continuare ad essere competitive.
4. Le caratteristiche tipiche della new economy sono diversità, varietà di opportunità, valorizzazione della conoscenza locale. Una delle caratteristiche dei processi dinamici del nuovo assetto è l'insorgere di molte opportunità di idiosincrasia nel momento in cui potenziali partner commerciali e produttivi si mettono alla ricerca gli uni degli altri. La vecchia economia si fondava su tecnologie stabili nelle quali vasti aggregati quali il capitale o la manodopera erano

considerati omogenei. L'economia della nuova era si basa su modelli che individuano ed abbinano gli elementi eterogenei così da formare unità produttive e commerciali, nonostante l'incertezza sull'adeguatezza di una particolare organizzazione commerciale o produttiva. Si tratta di un nuovo modello economico caratterizzato da unicità e specificità relazionale. È un modello matrimoniale che enfatizza il valore di quei partner che si conoscono reciprocamente nel momento decisionale per produrre o commercializzare, ma anche il valore del divorzio quando le circostanze cambiano. È il modello del vantaggio commerciale tra soggetti peculiari. Il nuovo modello sottolinea il valore della conoscenza locale e del beneficio derivante dallo sfruttamento della conoscenza locale riguardante possibilità e circostanze non ampiamente note. La new economy enfatizza come il guadagno dell'uno non costituisca una perdita per l'altro e come sia possibile incrementare l'efficienza economica permettendo a chi dispone di conoscenza locale di utilizzarla. Un esempio evidente dei benefici della conoscenza locale è la riforma del sindacalismo britannico. Quando l'attenzione della contrattazione si è spostata da un livello nazionale ed industriale ad uno aziendale, l'aspetto del sindacalismo britannico è cambiato in meglio (Pencavel, 2000). Le aziende ed i lavoratori in Gran Bretagna possono ora rispondere alle opportunità locali ed alle condizioni che caratterizzano la loro particolare situazione e possono adattarsi più liberamente a queste ultime rispetto a quanto avrebbero potuto fare quando erano in vigore gli accordi salariali nazionali. La contrattazione nazionale o industriale ha distolto l'attenzione dei lavoratori dalle realtà economiche della propria situazione produttiva, indirizzandola verso le possibilità di redistribuzione derivanti dalle norme uniformi introdotte nelle varie unità industriali e nazionali. L'attuazione della contrattazione a livello locale non soltanto sfrutta le informazioni locali promovendo la produttività, ma consente anche di inibire l'applicazione di regimi di monopolio *rent seeking*, cosa che solitamente si verifica quando le categorie

sindacali si espandono. Il sindacalismo di per sé non è causa d'inefficienza quanto piuttosto il sindacalismo monopolistico che, servendosi del proprio potere per ridistribuire le risorse e distogliere dall'attività produttiva, provoca un maggior danno.

Nel caso dell'Italia, le norme nazionali di definizione salariale applicate nel Mezzogiorno sono alla base del ridotto impiego di questa zona. Vi sono evidenti punti in comune tra l'esperienza della Germania dell'Est e quella dell'Italia del Sud. Invece di permettere ai salari di adattarsi alle realtà economiche locali e di promuovere la crescita, l'attuale politica sindacale soffoca lo sviluppo di quella zona. Allo stesso tempo, la possibilità di uno stipendio più elevato al Sud e le sovvenzioni abitative riducono gli incentivi in favore dell'emigrazione verso il Nord, affamato di manodopera. Una politica di uniformità reprime la possibilità di sfruttare le diversità regionali a vantaggio di tutti. Nell'analizzare tali questioni, distinguerei i problemi a lungo termine da quelli a breve termine, nonché le soluzioni del lungo periodo da quelle del breve periodo, che potrebbero rivelarsi inutili, se non addirittura dannose, a lungo termine.

## **2. L'occupazione, la disoccupazione ed i salari in Italia**

I dati sulla disoccupazione italiana sono ben noti. Il tasso di disoccupazione è elevato ed è andato crescendo negli ultimi 20 anni (Bertola, 2001; Bean, 1994; Nickell, 1997). L'evoluzione temporale del tasso di disoccupazione in Italia si colloca al centro della situazione dell'OCSE. La disoccupazione italiana, come quella della maggior parte dei paesi europei, è caratterizzata da soggetti che la sperimentano per lunghi periodi. Il disoccupato è praticamente allontanato dal mercato del lavoro. La disoccupazione americana è solitamente molto più breve ed è legata al fatto che la gente cambia lavoro al presentarsi o allo svanire di nuove opportunità.

L'aumento del tasso di occupazione in Italia non è da attribuirsi ad un aumento dei tassi di partecipazione della forza

lavoro o dell'impiego. I tassi di disoccupazione della fascia di età principale per i maschi sono simili negli Stati Uniti ed in gran parte dell'Europa occidentale. I tassi di occupazione generale, in Europa e soprattutto in Italia, sono inferiori e su questo argomento mi soffermerò in seguito. I tassi di disoccupazione sono particolarmente elevati tra i giovani italiani.

La disoccupazione europea è strutturale, non ciclica (Bertola, 2001). Ciò vuol dire che l'impiego europeo ed italiano non si confanno alle classiche politiche gestionali macroeconomiche della domanda, sebbene alcuni irriducibili Keynesiani sostengano ancora questa linea. I fattori in atto che favoriscono un più elevato tasso di disoccupazione in Italia sono legati ad elementi fondamentali dell'economia quali gli incentivi, la tecnologia e l'offerta di manodopera.

Quando tecnologia ed opportunità si rendono disponibili, così com'è avvenuto nell'Europa orientale o in Argentina, nel momento in cui hanno aperto i loro mercati alla new economy, sono i lavoratori più giovani, più istruiti e più capaci che beneficiano della transizione, mentre i lavoratori più anziani, meno capaci e meno istruiti sopportano le maggiori conseguenze. In Argentina, prima del recente crollo, i lavoratori istruiti che sarebbero stati presidenti di aziende sotto il vecchio regime, erano disoccupati con il nuovo. Gli elementi fondamentali dell'economia suggeriscono che i salari di questi lavoratori dovrebbero essere più bassi. Una politica sociale più umana garantirebbe loro retribuzioni più elevate, ma sarebbe costretta a sovvenzionare le aziende affinché queste li assumano. La politica economica deve prendere atto del problema della transizione quale importante caratteristica delle economie moderne soggette al cambiamento.

Le stesse forze sono in atto in tutte le economie, sebbene in modo meno drammatico. Nonostante i cambiamenti tecnologici e le opportunità commerciali, i più giovani, i più istruiti ed i più capaci sono quelli che traggono i maggiori vantaggi. I lavoratori di mezza età o quelli più anziani sono in condizione svantaggiata. A meno di un adeguamento del loro salario, sono molto difficili da occupare.

Quest'osservazione serve a spiegare perché la disoccupazione sia cresciuta in Europa in fasce di diversa istruzione e specializzazione ed in modo particolare tra i lavoratori più esperti. A causa della rigidità salariale delle varie categorie di specializzazione, questi lavoratori sono divenuti meno facili da impiegare. La politica economica dovrebbe promuovere la flessibilità salariale, se intende migliorare le possibilità di impiego dei suddetti lavoratori. Dovrebbe inoltre ridurre gli incentivi alla disoccupazione derivanti dai tassi di sostituzione dei redditi elevati. I sussidi salariali per le schiere di lavoratori coinvolti nella transizione sono uno degli strumenti per migliorare le loro possibilità d'impiego senza intaccare il loro tenore di vita (Snowder, 1994; Phelps, 1997). Gli italiani e gli europei disdegnano la strada della flessibilità salariale adottata dall'economia americana, sostenendo che l'equità o la giustizia sociale sono importanti, se non più importanti dell'efficienza economica.

Di recente la disoccupazione ha iniziato a scendere in Italia. Tale significativo calo è stato collegato alle riforme del 1998. L'utilizzo di contratti a termine ha favorito l'impiego, in modo particolare dei lavoratori marginali.

Non ritengo certo che i valori europei fondati sull'uguaglianza siano inadeguati. Tuttavia non si può non notare che l'enfasi popolare sull' "equità" e sulla "giustizia sociale" si fonda solitamente su una mancanza di dati in merito ai costi reali della redistribuzione tra i gruppi designati per la giustizia sociale e quelli esclusi. È certamente vero che c'è meno disparità di guadagni in Italia ed in Europa rispetto agli Stati Uniti ed in altre economie con mercati meno rigidi. Allo stesso tempo è importante riconoscere che le statistiche non tengono conto del disoccupato a lungo termine, che costituisce più della metà dei disoccupati in Italia. Pertanto, nonostante il confronto della disparità reddituale tra Stati Uniti ed Italia non tenga conto di coloro che possiedono un reddito zero, risultando così in un quadro distorto, il divario tra USA ed Italia non viene meno. Il sistema di calcolo della "giustizia sociale" esclude i disoccupati di lungo periodo e coloro che hanno abbandonato il lavo-

*James Heckman*

ro da tempo. Un recente studio di Flinn (2002) mette a confronto il mercato del lavoro italiano con quello statunitense dal punto di vista della disuguaglianza esistenziale. Se da un lato, in un certo momento, la disuguaglianza statunitense è superiore, dall'altro, però, è minore lungo il corso dell'esistenza della gente. L'economia statunitense offre maggiore mobilità e più opportunità. La rigidità del mercato del lavoro italiano inchioda la gente per tutta la vita. La recente introduzione su vasta scala dei contratti a breve termine migliora l'occupazione nel breve periodo, ma crea un mercato del lavoro a due piani e non incoraggia la formazione e la creazione di abilità tra quanti sono impiegati a breve termine. Essa favorisce la disuguaglianza nel lungo termine e non si sostituisce ad una vera riforma del mercato del lavoro.

Molte discussioni sulla disparità di reddito danno per scontato che al guadagno di una persona corrisponda la perdita di un'altra, cioè il problema economico si riduce alla spartizione di una torta che è sempre la stessa. Infatti lo stato sociale, nel modo in cui esso opera attualmente in Italia con il suo sostanziale supporto fiscale, riduce la torta sociale a scapito della produzione. Esso fa sì che la torta della prossima generazione sia più piccola di quanto non dovrebbe essere, in realtà scoraggiando gli investimenti sulla competenza, sulla tecnologia e sulla conoscenza. Toglie ogni iniziativa alle società di investimento in capitale di rischio tassando i profitti dei buoni investimenti e regolamentando i mercati finanziari.

Lo stato sociale riduce la dispersione dei risultati sociali diminuendone il livello. Qual è il costo della mancata produzione? È questa la domanda empirica cruciale che non è mai stata formulata ed alla quale nessuno ha mai dato una risposta nel corso dei dibattiti pubblici. Quanta parte della maggiore disoccupazione italiana e della lenta crescita della produzione è da attribuirsi alle istituzioni dello stato sociale?

### **3. Le cause della mancanza di lavoro**

Per rispondere alla domanda su cosa causi la mancanza di lavoro, è utile analizzare il netto contrasto tra le caratteristiche istituzionali del mercato del lavoro e dei prodotti in Italia ed Europa rispetto a quello degli Stati Uniti e di altri mercati meno regolamentati. L'immagine familiare che emerge presenta mercati europei più regolamentati, una definizione dei salari più centralizzata e meno adattabile alle condizioni locali, e un tasso di sostituzione (la percentuale di guadagno che un lavoratore disoccupato può rivendicare) più alto in Europa che negli Stati Uniti. Il secondo fattore ha scarsa rilevanza in Italia, sebbene sia molto importante per spiegare la disoccupazione europea. Il livello di tassazione delle retribuzioni è significativamente più alto in Europa che negli Stati Uniti. La differenza fiscale tra quello che un'azienda paga per unità di manodopera e quello che il lavoratore riceve è maggiore in Europa che negli USA ed è particolarmente elevata in Italia.

È ampiamente dimostrato che, all'attuale livello di incentivazione, lo stato sociale italiano riduca l'occupazione, aumenti la disoccupazione, ritardi la flessibilità e crei un sistema a doppio strato, con un'enclave protetta e circondata da un gruppo di lavoratori marginali, parzialmente protetti, non specializzati e non istruiti.

Il forte livello centralizzato della contrattazione salariale ostacola la capacità dei lavoratori e delle aziende di intervenire sulle condizioni locali e di negoziare in modo flessibile. Pencavel (1996) documenta che l'applicazione di tre principi – (1) decentralizzazione della contrattazione al livello delle imprese; (2) esclusione dell'intervento del governo dal processo contrattuale; (3) determinazione locale dei termini sui quali negoziare – favorisce la produttività e lega la retribuzione alla produttività sul posto di lavoro e non alla politica. Lo studio delle riforme del sistema sindacale in Gran Bretagna, Nuova Zelanda e Cile evidenzia che l'applicazione di questi principi ad ambienti di definizione salariale

precedentemente centralizzati favorisce la produttività ed aumenta i salari complessivi<sup>1</sup>.

Accurati studi econometrici condotti da Nickell et al. (1992), Gregg et al. (1993), e Machin e Stewart (1996) dimostrano che la crescita sostanziale di produttività è avvenuta dopo che il sindacalismo decentralizzato ha iniziato a controllare le relazioni economiche. Il problema da affrontare non è eliminare i sindacati; negli stabilimenti del sindacato dove era stato introdotto il sindacalismo decentralizzato è stato riscontrato un sostanziale aumento della produttività. Il problema consiste nel fare in modo che la definizione salariale risponda alle condizioni locali e si adatti alle opportunità che si presentano. Si è visto che i sindacati che rispondono a livello locale facilitano la risposta ai cambiamenti tecnici di tutto lo stabilimento (Levine, 1995). La decentralizzazione migliora l'adattamento e la new economy non fa che premiarlo.

A volte si sostiene che la contrattazione centralizzata sia positiva e che i sindacati possano agire in modo illuminato per correggere tutti i rovesciamenti creati dall'azione degli accordi salariali locali. In teoria ciò è possibile e la recente esperienza olandese di definizione salariale mostra che, in un piccolo paese con pochi sindacati, è possibile effettuare una contrattazione centralizzata. Tuttavia, come dimostra Pencavel, il potere monopolistico creato dalla centralizzazione è troppo allettante per non essere utilizzato ed i dati della contrattazione centralizzata sono scarsi, soprattutto in grandi economie quale quella italiana.

L'Italia non ha un minimo salariale imposto dal governo, sebbene i minimi salariali sindacali effettivamente operino come minimi salariali. Un metodo per determinare l'efficacia del minimo salariale è quello del rapporto tra salario minimo e medio. Questo rapporto è molto più alto in Italia e nell'Europa continentale in genere che non negli Stati Uniti o in Gran

<sup>1</sup> Sebbene la disparità salariale in questo periodo sia cresciuta in Gran Bretagna, anche le retribuzioni reali sono aumentate molto più rapidamente che negli Stati Uniti.

Bretagna. Quanto più elevato è questo rapporto, tanto più vincolanti sono questi minimi per le attività delle aziende.

Il rapporto francese è più basso di quello italiano, ma molto più alto di quello degli Stati Uniti o della Gran Bretagna. Una serie di importanti studi condotti da John Abowd (ad esempio Abowd et al., 1997, 1999) e da altri autori documenta i sostanziali effetti di disimpiego dei minimi salariali francesi. Gli effetti del minimo salariale sono deboli soltanto quando non sono vincolanti. Uno studio, spesso citato, condotto da Card e Krueger (1995), secondo il quale non si riscontravano effetti di disimpiego dei minimi salariali, è stato messo in discussione dalle riviste specializzate. Pur essendo corretto in relazione ai piccoli cambiamenti salariali degli Stati Uniti, lo studio si dimostra del tutto irrilevante per l'Europa, caratterizzata da minimi molto più alti e vincolanti. Machin et al. (2000) dimostra come l'aumento del minimo salariale del New Deal abbia ridotto l'occupazione nel settore dell'assistenza a domicilio in Inghilterra.

I livelli di regolamentazione del mercato del lavoro italiano sono alti rispetto a quelli degli Stati Uniti. Le leggi per la tutela dell'impiego salvaguardano lo status quo ed ostacolano le aziende nel rispondere flessibilmente alle variabili condizioni di mercato ed alla migliore tecnologia. Non è dunque un caso che il rapporto tra disoccupazione ed aumento del PIL in Italia sia debole rispetto a quello dei paesi con un mercato del lavoro più flessibile.

Immaginiamo di confrontare la variazione del tasso di disoccupazione in risposta alla crescita del PIL in una serie di paesi. In quelle economie nelle quali costa molto licenziare i lavoratori, la crescita del lavoro in risposta all'aumento del PIL è diminuita perché le aziende considerano l'eventualità di un futuro peggioramento della situazione economica e le leggi sulla tutela del lavoro rendono difficile il licenziamento degli esuberanti (l'Italia è in fondo ad una ipotetica graduatoria al riguardo). Pertanto assumono meno lavoratori per evitare di dover pagare i costi derivanti da un loro possibile licenziamento. L'altra faccia della medaglia è che le leggi per la tutela del-

l'occupazione rendono meno oneroso il rallentamento della crescita del PIL, dal punto di vista della disoccupazione, e gli interni sono tutelati dalla perdita del lavoro.

Gli Stati Uniti hanno un mercato del lavoro molto flessibile rispetto a quello italiano. Tuttavia, sono stati apportati di recente grandi cambiamenti alla dottrina dell' "assunzione a volontà" che permetteva al datore di lavoro di licenziare i dipendenti senza sostenere alcun costo. Tutto ciò ha avvicinato il sistema americano della liquidazione a quello europeo. Le norme sindacali impongono alcune restrizioni alle aziende americane e la percentuale del costo dell'assicurazione per la disoccupazione sostenuta dalle imprese incide economicamente sulla riduzione della forza lavoro.

Negli anni 80 molti giudici statunitensi adottarono la dottrina della "rescissione illegittima". Tale dottrina addossa ai datori di lavoro notevoli costi per l'interruzione del rapporto lavorativo, in modo simile al sistema della liquidazione in Italia. In quello che sembra essere un esperimento naturale, è possibile esaminare le conseguenze di queste dottrine di impiego. L'efficacia e la globalità delle leggi varia tra stato e stato.

Sebbene i costi legali diretti delle nuove dottrine siano relativamente bassi, in media l'intero procedimento aggiunge incertezza al processo di impiego e talvolta gli accomodamenti sono costosi (\$ 177,000 nel 1998 negli USA). Le aziende ora giocano una sorta di lotteria con il sistema giudiziario. Nonostante i costi medi ridotti, la risposta delle aziende alla possibilità di trovarsi ad affrontare una rescissione illegittima è stata drammatica. Sono state create procedure molto complesse per tutte le fasi di assunzione e licenziamento. Nell'assumere e nel licenziare i lavoratori, le aziende ora mettono in atto procedure di selezione e revisione più elaborate.

Questi costi esercitano un potente effetto negativo sull'impiego negli stati che adottano le leggi della "rescissione illegittima". Dertouzos e Karoly (1991) hanno esaminato le conseguenze di tali costi sull'impiego. I sistemi più severi, che a mio avviso sono limiti inferiori per il caso italiano, evidenziano che il tasso di occupazione scende del cinque per cento in queglii

stati che dispongono della legislazione più completa a tutela dell'occupazione stessa.

In teoria le leggi per la tutela dell'impiego non hanno alcun effetto negativo sull'occupazione. Il fatto è che se un'azienda fosse costretta ad offrire un beneficio, come ad esempio la sicurezza del lavoro, ai suoi dipendenti, questi sarebbero disposti ad accettare un salario minore in cambio di quel beneficio. La composizione del pacchetto retributivo sarebbe influenzata anche nel caso in cui il livello totale di compenso non lo fosse. Affinché questa argomentazione possa avere un significato pratico, i salari dovrebbero essere flessibili verso il basso. Tuttavia si evidenzia che non lo sono. I minimi salariali vincolanti, siano essi imposti dalle leggi nazionali come in Francia o dai minimi sindacali come in Italia, impediscono i necessari adeguamenti salariali.

Le prove dell'impatto che le leggi per la tutela dell'impiego hanno sull'impiego e sulla disparità salariale suggeriscono quanto segue. I paesi con normative più rigorose sull'impiego hanno un tasso di occupazione inferiore ed una minore disparità salariale tra i lavoratori. Chi mantiene il lavoro, vi rimane più a lungo. Questa legislazione esercita un effetto limitato sull'occupazione dei maschi appartenenti alla fascia di età primaria.

L'immagine che emerge da queste prove è che le leggi per la tutela dell'occupazione creano un'enclave tutelata di interni che sono meno interessati dalla disoccupazione e dalle oscillazioni salariali rispetto agli esterni. La giustizia sociale si applica a questa enclave, ma non all'intera società. L'introduzione dei contratti a breve termine sul mercato del lavoro continua il sistema dei due livelli, ma in forma diversa. Poiché i disoccupati a lungo termine sono esclusi dalle statistiche sulla disuguaglianza del reddito, i confronti internazionali delle disparità reddituali mettono decisamente in ombra la disuguaglianza insita nello stato sociale europeo.

#### **4. Incentivi per acquisire specializzazione ed intraprendere formazione**

Il capitale umano è un ingrediente primario per favorire la crescita economica e ridurre le disuguaglianze. Gli incentivi all'acquisizione del capitale umano, sotto forma di istruzione e formazione sul lavoro, in Italia sono deboli rispetto a quelli di molti altri paesi. L'introduzione dei contratti a breve termine non promuove la formazione sul lavoro e si corre il rischio di creare classi di lavoratori a termine poco specializzati che non riusciranno mai a superare il proprio livello di specializzazione iniziale. Anche gli incentivi offerti dal sistema d'istruzione italiano sono deboli. La durata della carica viene attribuita per il servizio e non per la produttività accademica. I salari sono bassi. Non stupisca dunque che molti tra i migliori scienziati, medici ed economisti italiani vivano all'estero. Ciò riduce il vantaggio dell'Italia nel cruciale compito di creare la conoscenza necessaria a mantenere concorrenziale l'economia. Questi fattori determinano un minor livello formativo ed una conseguente minore produttività della forza lavoro. Le prove esistenti dimostrano inoltre che anche gli incentivi ad investire sulla formazione sul lavoro sono deboli.

#### **5. Restrizioni su altri mercati**

Quando si analizzano i problemi dell'occupazione italiana, il primo impulso è quello di andare a guardare le istituzioni che controllano il mercato del lavoro. Gli economisti, già dai tempi di Alfred Marshall, hanno riconosciuto che la struttura dei mercati di prodotto e finanziari influenza il rendimento del mercato del lavoro.

Il mercato di prodotto italiano è fortemente regolamentato. La regolamentazione del mercato di prodotto procede di pari passo con quella del mercato del lavoro (Nicoletti e Scarpetta, 2001; Scarpetta, 1998). Favorire la competizione sul mercato di prodotto è uno dei metodi per frenare l'eccessivo potere sin-

dacale. Le aziende price-taker offrono minori opportunità ai sindacati alla ricerca di vantaggi.

La regolamentazione del mercato di prodotto ritarda la risposta dell'economia italiana alle nuove opportunità commerciali e tecnologiche ed ostacola la creazione di posti di lavoro (Djankov et al., 2000). Immaginiamo un confronto tra l'ambiente normativo italiano con quello del resto del mondo. Rispetto agli USA, le aziende italiane sono costrette ad affrontare più procedure (nove contro quattro) con tempi più lunghi (121 contro 7 giorni) ed il procedimento costa dieci volte di più in Italia che negli Stati Uniti.

L'Italia è il capofila dei paesi industrializzati dal punto di vista degli oneri normativi, in modo particolare quelli che interessano la creazione di nuove aziende. Inibendo l'ingresso e ritardando la flessibilità, la regolamentazione del mercato di prodotto riduce la domanda di manodopera e la crescita del numero dei posti di lavoro. Questo ambiente normativamente sfavorevole ritarda gli investimenti e l'assunzione di rischi. Esso impedisce all'Italia di adattarsi alla new economy. Ad esempio, si consideri il rapporto tra l'utilizzo di Internet e le leggi per la tutela dell'occupazione. Maggiore è la tutela dell'occupazione e la regolamentazione delle imprese, minore sarà l'utilizzo di Internet (cfr. Samaniego, 2001). Così si spiega il minore utilizzo di Internet in Italia. Queste restrizioni ed i ridotti investimenti sul capitale umano sono alla base del ritardo italiano nel commercio elettronico, nei brevetti, nell'impiego nel settore dell'high-tech e della ricerca e sviluppo (R & D).

Queste limitazioni e la ridotta specializzazione dell'economia italiana sono gli elementi che maggiormente contribuiscono al lento rendimento nella produttività.

Alla luce di questo ambiente sfavorevole si capisce anche perché, negli ultimi anni, la percentuale di investimenti stranieri diretti in Italia sia stata così bassa e perché gli investimenti italiani in capitale di rischio siano limitati. Si comprende anche perché gli italiani abbiano giudicato così attraenti gli investimenti all'estero.

Le riforme del mercato di prodotto e dei mercati finanziari

*James Heckman*

favoriranno la flessibilità e le riforme sul mercato del lavoro. È una lezione appresa nel corso delle più riuscite riforme economiche in tutto il mondo.

## **6. Le conseguenze a lungo termine della regolamentazione e dello stato sociale in Italia**

La regolamentazione del mercato di prodotto e del mercato del lavoro non solo ostacola la flessibilità dell'economia italiana, ma ne minaccia anche la vitalità futura. Questi effetti a lungo termine sono raramente discussi in pubblico perché agiscono in modo subdolo e non compaiono sulle prime pagine dei giornali.

Il commercio è il motore primo della potenza economica italiana. L'Italia mantiene la sua forte posizione concorrenziale in alcuni settori dell'industria a bassa tecnologia. Non ha una posizione di vantaggio comparativo nei settori tecnologici all'avanguardia quale quello dei computer, dell'informatica e della biotecnologia. L'intensità tecnologica delle esportazioni italiane è ridotta rispetto agli standard internazionali. I mercati finanziari altamente regolamentati hanno impedito al capitale di rischio italiano di entrare nelle aree all'avanguardia del commercio internazionale e della tecnologia. Gli elevati livelli fiscali insiti nel sistema italiano e la rigidità del sistema formativo scoraggiano la formazione di specializzazione. Poiché la conoscenza è generata dalle persone istruite, l'incapacità delle istituzioni italiane di istruzione superiore di formare più studenti e di creare accordi flessibili con l'industria depone male per il futuro dell'economia italiana.

## **7. Conclusioni**

L'economia italiana opera sotto il peso di normative pressanti ed incentivi deboli. Lo stato sociale italiano è riuscito ad innalzare i salari ed i benefici dei lavoratori interni, a scapito

della crescita dell'occupazione, della produttività nel settore produttivo e dei costi della manodopera unitaria. Questi fattori minacciano la posizione concorrenziale dell'Italia nel commercio internazionale di lungo periodo e le impediscono di investire nelle tecnologie del futuro.

Analizzando i problemi dell'occupazione italiana, ho sottolineato l'importanza di distinguere tra problemi a breve e lungo termine e soluzioni a breve e lungo termine. La disoccupazione italiana è un problema strutturale e, per una parte sostanziale, è il sintomo di un problema ben più profondo, ovvero che gli incentivi all'innovazione, alla specializzazione ed all'assunzione di rischi sono stati ostacolati dallo stato sociale e dalla regolamentazione. I costi per il mantenimento dello status quo sono aumentati nell'ambito della nuova economia mondiale, caratterizzata da nuove opportunità tecnologiche e commerciali. I vincitori del commercio internazionale della prossima generazione saranno quei paesi che sapranno rispondere con flessibilità e con una forza lavoro istruita.

Nel perseguimento della giustizia sociale, che in realtà è una difesa di un'enclave protetta di lavoratori e di aziende, l'Italia ha ridotto gli incentivi da investire su idee, capacità e nuove tecnologie. Tale riduzione sottintende un'economia italiana futura di second'ordine.

## Riferimenti bibliografici

- Abowd, J., Kramarz, F., Lemieux, T. e Margolis, D. (1997): *Minimum Wages and Youth Employment in France and The United States*, National Bureau of Economic Research Working Paper, 6111, luglio.
- Abowd, J., Kramarz, F. e Margolis, D. (1999): *Minimum Wages and Employment in France and The United States*, National Bureau of Economic Research Working Paper, 6996, marzo.
- Addison, J. e Grosso, J. L. (1996): *Job Security Provisions and Employment: Revised Estimates*, *Industrial Relations*, 35 (4), 585-603.
- Agell, J. (1999): *On The Benefits From Rigid Labor Markets: Norms, Market Failures, and Social Insurance*, *Economic Journal*, 109, 143-164.
- Bean, C. (1994): *European Unemployment: A Survey*, *Journal of Economic Literature*, 32 (2), 573-619.
- Belot, M. e Van Ours, J. (2000): *Does The Recent Success of Some OCED Countries in Lowering Unemployment Lie In Their Clever Design of Labor Market Reforms?*, IZA Working Paper, 147, aprile.
- Bertola, G. (2000): *Europe's Unemployment Problems*, in "Economics of The European Union", Edizioni M. Artis and F. Nixon, 2° edizione, Oxford University Press, Oxford.
- Bertola, G. (2001): *Aggregate and Disaggregate Aspects of Employment and Unemployment*, European University, aprile.
- Bertola, G., Blau, F. e Khan, L. (2001): *Comparative Analysis of Labor Market Outcomes: Lessons for the U.S. from International Long-Run Evidence*, Russel Sage Foundation, New York.

- Bertola, G. e Rogerson, R. (1997): *Institutions and Labor Reallocation*, European Economic Review, 41, 1147-1171.
- Bertrand, M. e Kramarz, F. (2001): *Does Entry Hinder Job Creation? Evidence From The French Retail Industry*, NBER Working Paper, 8211, aprile.
- Bierhanzel, E. e Gwartney, J. (1998): *Regulations, Unions and Labor Markets*, Regulation, 21(3).
- Blanchard, O. e Wolfers, J. (2000): *The Role of Shocks and Institutions In The Rise of European Unemployment: The Aggregate Evidence*, Economic Journal, 110, C1-C33.
- Card, D. e Krueger, A. (1995): *Myth and Measurement: The New Economics of The Minimum Wage*, Princeton, Princeton University Press.
- Cox Edwards, A. (1996): *The Unemployment Effect Of Labor Market Interventions*, Argentina Labor Markets Study, Banca Mondiale, febbraio.
- Dertouzos, J. e Kandy, L. (1991): *Labor Market Responses To Employer Liability*, Santa Monica, CA: Rand Corporation, Institute for Civil Justice.
- Djankov, S., R. Laporta, R., Lopez, F. e Shleifer, A. (2000): *Regulation of Entry*, manoscritto non pubblicato, Harvard University, Dipartimento di Economia.
- Eicher, M. e Lechner, M. (2000): *Public Sector Sponsored Continuous Vocational Training in East Italy: Institutional Arrangements, Participants and Results of Empirical Studies*, IZA Working Paper, 76.
- Evans, L., Grimes, A., Wilkinson, B. con D. Teece (1996): *Economic Reform in New Zealand 1984-1995: The Pursuit of Efficiency*, Journal of Economic Literature, 1856-1902.

- Flinn, C. J. (2002): *Labor Market Structure and Inequality: A Comparison of Italy and the U.S.*, Review of Economic Studies.
- Freeman, R. (2001): *Institutional Differences and Economic Performance Among OECD Countries*, manoscritto non pubblicato, Harvard University.
- Gregg, P., Machin, S. e Metcalf, D. (1993): *Signals and Cycles? Productivity Growth and Change in Union Status in British Companies*, Economic Journal, 854-907.
- Guash, L. (1996): *Estimating the Benefits of Labor Reform in Argentina*, Banca Mondiale, 24 maggio.
- Heckman, J. (2000): *Policies to Foster Human Capital*, Research in Economics, 54, 3-56.
- Heckman, J., LaLonde, R. e Smith, J. (1999): *The Economics of Econometrici of Active Labor Market Program*, in "Handbook of Labor Economics", vol. 3, edito da O. Ashenfelter e D. Card, Elsevier Science, B.V. Amsterdam, 1865-2097.
- Kasper, W. (1996): *Free to Work the Liberalization of New Zealand's labour Markets*, Centre for Independent Studies, Wellington, Nuova Zelanda.
- Kortum, Samuel e Joshua Lerner (2000): "Rand Journal of Economics".
- Layard, R. e Nickell, S. (1999): *Labor Market Institutions And Economics Performance*, in "Handbook of Labor Economics", vol. 3C, edito da O. Ashenfelter e D. Card, Amsterdam: North Holland.
- Levine, D. (1995): *Reinventing the Workplace. How Business and Employees Can Both Win*, Brookings, Washington.

- Ljungquist, L. e Sargent, T. (1998): *The European Unemployment Dilemma*, Journal of Political Economy, 106(3), 514-550.
- Machin, S. e Stewart, M. (1996): *Trade Unions and Financial Performance*, Oxford Economic Papers, 48, 213-241.
- Menezes – Filho, N. (1997): *Unions and Profitability Over the 1980s: Some Evidence On Union Firm Bargaining in the U.K.*, Economic Journal, 107, 651-670.
- Nickell, S. (1997): *Unemployment and Labor Market and Rigidities: Europe vs North America*, Journal of Economic Perspective, 11(3), 55-74.
- Nickell, S. e Bell, B. (1996): *Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries*, American Economic Review, 302-308.
- Nickell, S., Wadwani, S. e Wall, M. (1992): *Productivity Growth in U.K. Companies: 1975-1986*, European Economic Review, 36, 1055-1091.
- Nickell, S., Nunziata, L., Ochel, W. and Quintini, G. (2001): *The Beveridge Curve, Unemployment and Wages in the OECD Countries from the 1960s to 1990s*, manoscritto non pubblicato, London School of Economics.
- Nickell, S. e Van Ours, J. (2000): *Netherlands and the United Kingdom: A European Unemployment Miracle?*, Economic Policy, 137-180, aprile.
- Nicoletti, G. e Scarpetta, S. (2001): *Interaction Between Product and Labor Market Regulations: Do They Affect Employment? Evidence From OECD Countries*, Banco Portugal Conference, Cascais, Portogallo, 3-4 giugno.
- OECD Job Study (1994): *Evidence and Explanations*, Parts I and

II, Organization for Economic Cooperation and Development.

OECD Economic Outlook (2000): Organization for Economic Cooperation and Development, Paris.

OECD Economic Surveys (2001): Organization for Economic Cooperation and Development, Italy, Paris, maggio.

Pencavel, J. (1996): *Selected International Experience Concerning the Legal Framework for Collective Bargaining and Unionism*, manoscritto non pubblicato, Stanford University, Palo Alto, CA.

\_\_\_\_\_ (2000): *The Surprising Retreat of Union Britain*, manoscritto non pubblicato, Stanford University, novembre.

Samaniego, R. (2001): *Does Employment Protection Inhibit Technology Diffusion?*, manoscritto non pubblicato, University of Pennsylvania, Dipartimento di Economia.

Scarpetta, S. (1998): *Labor Market Reforms and Unemployment: Lessons From The Experience of The OECD Countries*, IADB Working Paper, 387, Washington, D.C.

Siebert, H. (1997): *Labor Market Rigidities: At The Root of Unemployment in Europe*, Journal of Economic Perspectives, 11(3), 37-54.

Snower, D. (1994): *Converting Unemployment Benefits into Employment Subsidies*, American Economic Review, 84(2), 65-70.

Stewart, M. (1990): *Union Wage Differential, Product Market Influences and The Division of Rents*, Economic Journal 100, 1122-1137.

**Nicola Mattoscio**

**IL COMMERCIO ESTERO DELLE MACRO-REGIONI ITALIANE  
TRA MODELLI DI SVILUPPO GLOBAL-ORIENTED E  
ARRETRATEZZE\***

*Abstract*

Looking at the Italian macro-regions experience, this issue studies the relations between local economic systems and some factors of trend representing the domestic fundamentals and the main globalization dynamics.

The results confirm the importance of the growing interdependence of economies, but the reaction models are not univocal nor convergent. So it is worth to observe that not always the new chances for growth and development offered by the increasing liberalization of international trade can produce real virtuous processes, if they are not joined with new ways of manipulating market aiming a new coexistence between "market" itself and new coercive functions and governance grades of "Institutions".

**1. Introduzione**

Nell'*Oxfam Report 2000*, ispirato dal premio Nobel per l'economia 1998 Amartya Sen, si sostiene che il successo dell'attività di esportazione può giocare un ruolo decisivo nella riduzione della povertà di vaste aree del mondo contemporaneo, come pure per la promozione della loro crescita economica.

\* Ringrazio Donatella Furia e Emiliano Colantonio per la loro collaborazione nella verifica di alcune elaborazioni. Naturalmente, ogni responsabilità resta solo dell'autore.

In linea generale, si sostiene che una crescita dell'uno per cento nella quota delle esportazioni mondiali per ciascuna regione in via di sviluppo ridurrebbe la povertà nel mondo del 12 per cento (cfr. Oxfam Report 2000, p. 9). Il fascino della tesi e la sua capacità di convincimento sembrano, però, solo virtualmente coerenti con i grandi, statici scenari macroeconomici e scarsamente ancorati a dinamici e coerenti percorsi dimostrativi.

Mentre non mancano ricostruzioni significative sull'evoluzione della povertà e della disegualianza in parallelo con l'ampliamento e la globalizzazione dei mercati (cfr., ad es.: World Bank 2001, Undp 2000, Boltho e Toniolo 1999, Collier e Dollar 2001, Dollar e Kraay 2001), non è facile riscontrare nella letteratura studi altrettanto inequivocabilmente chiarificatori sulle conseguenze quantitative del legame causale storicamente sperimentato tra grado di integrazione ai mercati internazionali per il tramite delle esportazioni, crescita/sviluppo e riduzione della povertà.

Ciò si spiega per le difficoltà che si incontrano nello studio delle stime delle relazioni che effettivamente si stabiliscono tra i sistemi economici locali descriventi le aree geografiche sottosviluppate, le componenti congiunturali interne a tali sistemi e quelle in capo ai grandi mercati internazionali. Ne conseguono le ben note difficoltà a poter cogliere le retroazioni significative del grado di integrazione ai mercati esteri sulla promozione di eventuali virtuose «regolarità» nel funzionamento dei sistemi economici di ciascuna area sottosviluppata.

Tentativi mirati a superare tali difficoltà aiuterebbero ad individuare e a stimare, tra l'altro, gli effetti di *trascinamento* del commercio estero sull'economia di ciascun ambito regionale e nella caratterizzazione dei loro modelli di crescita e di sviluppo. Può essere utile, perciò, studiare con gli stessi obiettivi l'esperienza sperimentata dalle macroaree regionali italiane, alcune delle quali solo fino a qualche decennio fa erano considerate sottosviluppate nell'ambito del continente europeo, e che potrebbero rappresentare in proposito validi prototipi di riferimento.

È ben noto che la riduzione e la progressiva eliminazione della povertà e del sottosviluppo presuppongono l'affermazione di un circolo virtuoso di crescita della produttività *pro capite*. Esplorare le complesse relazioni tra crescita ed integrazione internazionale di un'economia equivale a studiare indirettamente proprio la dinamica di tale produttività.

Anche se, così facendo, occorre essere consapevoli di trascurare il ruolo che ai fini dello sviluppo svolgono alcuni fattori importanti, come il quadro giuridico-istituzionale operante, il trend delle ragioni di scambio delle aree sottosviluppate tradizionalmente esportatori di beni primari, il grado di disuguaglianza nella distribuzione del reddito (cfr., ad es.: Barbanti-Brodano e Rendina 2000; Barro 1999).

Così pure non si può, all'opposto, dai processi di specializzazione nel commercio internazionale eventualmente riscontrati, dedurre *sic et simpliciter* conseguenze automatiche sulla distribuzione del reddito delle famiglie, correlabili alla crescente integrazione internazionale dell'economia considerata (cfr. Onida 2002, p. 135).

In breve, per l'eccessiva numerosità e complessità delle variabili in campo, non è facile stabilire sempre nemmeno l'esatta direzione di causalità che si stabilisce tra maggiore (minore) integrazione internazionale di un Paese e minore (maggiore) disuguaglianza nella distribuzione dei redditi all'interno di quel Paese stesso (cfr. Lindert e Williamson 2001).

Studiando l'integrazione ai mercati esteri delle macro-regioni economiche italiane, si cercherà di verificare l'esistenza di eventuali «regolarità» che si stabiliscono nelle interconnessioni con le loro dinamiche di crescita e sviluppo che, nel caso, potrebbero fornire utili suggerimenti per le politiche attive miranti al superamento delle condizioni di arretratezza e di sottosviluppo dei sistemi economici locali aventi qualche analogia significativa peculiarità.

Allo scopo, dopo aver richiamate le principali caratteristiche di «contesto» rinvenibili nell'ultima ondata di globalizzazione (paragrafo 2.1), con un primo livello di analisi si evidenziano i principali «fondamentali» dell'interscambio

estero delle richiamate macro-regioni italiane (paragrafo 2.2). Successivamente, si procederà alla sperimentazione di un semplificato modello esplicativo e previsivo (paragrafo 3), con l'intento di verificare le peculiarità di eventuali correlazioni tra le dinamiche esportative e quelle di alcuni indicatori congiunturali delle stesse macro-regioni, nelle relazioni che si stabiliscono con il commercio mondiale.

Seguiranno, infine, alcune brevi considerazioni riepilogative e conclusive.

## **2. La dinamica del commercio estero nell'ultima ondata di globalizzazione**

Recentemente, si è sostenuto che i canali di integrazione economica nei grandi processi di globalizzazione verificatisi dalla seconda metà del diciannovesimo secolo sono rappresentati in sintesi da tre grandi fenomenologie: 1) il commercio estero, 2) l'immigrazione e 3) i flussi di capitale.

La loro evoluzione appare qualificarsi nella medesima direzione, non necessariamente in perfetta simmetria e in modo irreversibile, e per grandi ondate (cfr. Collier e Dollar 2001, cap. I): 1870-1914 (nuovi mezzi di trasporto e abbattimento dazi doganali), 1950-1980 (integrazione dei paesi ricchi con le liberalizzazioni commerciali multilaterali GATT), dopo il 1980 (rivoluzioni tecnologiche e adesioni alle liberalizzazioni commerciali di numerosi o grandi PVS).

Le tre fenomenologie interpretano, sotto il profilo anche quantitativo, le principali dinamiche dei mercati internazionali dei beni, del lavoro e dei capitali. Ai fini del presente studio, ci si limita ad analizzare solo il primo aspetto, quello del commercio estero, nel contesto della terza ondata di globalizzazione originatasi all'inizio degli anni ottanta del ventesimo secolo.

In effetti, è ben noto che in tale periodo c'è una ripresa su scala mondiale dei grandi processi migratori, accompagnati da significativi fenomeni cosiddetti di delocalizzazione e comunque consistenti in flussi di capitali, che hanno incrementato il

rapporto stock di capitale estero/PIL (%) dei paesi in via di sviluppo (cfr. Collier e Dollar 2001, fig. 1.1).

Poiché si intende cogliere qualche riscontro sul legame tra commercio internazionale e sviluppo, con riferimento all'esperienza delle macro-regioni italiane (che, non solo dal punto di vista geografico, costituiscono un vero laboratorio-ponte lungo il sentiero delle relazioni Nord-Sud del mondo), la considerazione del tema della «stabilizzazione macroeconomica», analizzabile con l'osservazione dei flussi caratterizzanti proprio il commercio estero di tali macro-regioni, dovrebbe risultare di particolare interesse.<sup>1</sup>

### *2.1 - Il contesto mondiale*

L'ondata di globalizzazione tuttora in corso e originatasi attorno al 1980 è stata stimolata, in sintesi, prevalentemente dalle nuove tecnologie nei campi della comunicazione e dei trasporti, dall'attrazione di investimenti dall'estero da parte di numerosi paesi in via di sviluppo e contestualmente da una maggiore liberalizzazione dei commerci. Le caratteristiche più rilevanti di questa nuova stagione di globalizzazione si possono riassumere in tre termini (cfr. Stern 2001): 1) integrazione, 2) inclusione e 3) standardizzazione.

Con l'«integrazione» si è verificato che un gruppo di 24 paesi in via di sviluppo (con circa 3 miliardi di abitanti), negli ultimi due decenni ha raddoppiato il volume di scambi con l'estero in percentuale sul reddito mentre, nello stesso periodo, il loro tasso di crescita del reddito *pro capite* è passato in media al 4,5% a fronte del solo 1% degli anni sessanta. Questi risultati hanno anche comportato una significativa riduzione della povertà in quei paesi con un decremento, solo nell'ultimo decennio, di ben 120 milioni di persone interessate al grave fenomeno.

<sup>1</sup> La scelta di privilegiare l'attenzione sul ruolo del commercio internazionale appare coerente con i suggerimenti recenti di Corsetti (2001) secondo cui la crescita del fenomeno dovrebbe essere messa al centro della ricerca teorica ed empirica nelle discipline economiche. Tale scelta è già stata sperimentata in Mattoscio (1996 e 1997).

Con la verifica dell'«inclusione» si è potuto constatare che un altro gruppo di paesi poveri (con circa 2 miliardi di abitanti) è stato ulteriormente marginalizzato dai processi di globalizzazione. Il loro tasso di crescita del PIL *pro capite* (1%) è stato addirittura negativo nel corso degli anni novanta (cfr., anche per i precedenti dati, Collier e Dollar 2001, pp. 16-17).

Con il fenomeno della «standardizzazione» si assume la preoccupazione che l'integrazione economica conduca ad annullare o ad indebolire energicamente le identità culturali, sociali e istituzionali, poiché alcuni recenti sviluppi del commercio e degli investimenti esteri spingerebbero i paesi che si integrano nel mercato globale a forme indesiderate di omologazione. Ma, anche a partire dalle fondazioni normative di Sen (ad es. 1999, ed. it. pp. 51-67), si potrebbe dimostrare che la standardizzazione esasperata non è condizione necessaria per la globalizzazione. Al riguardo la successiva affermazione è particolarmente eloquente:

“L'elemento del contendere può essere illustrato con esempi specifici di ciò che sono, in definitiva, gli scontri identitari ...: 1) la presunta priorità della prospettiva «comunitarista» ...; 2) la concezione dell'umanità come pura «nazionalità» ... Entrambe le alternative tentano di imporci come identità preminente una specifica indentificazione, passando attraverso l'eliminazione di scelte che sono centrali nella nostra vita di individui dotati di ragione” (Sen 1999, ed. it. p. 53).

È auspicabile, pertanto, che per non mettere a rischio i profili positivi ed i successi della globalizzazione “gli accordi globali in materia di commercio e investimenti rispettino la libertà dei paesi in una gamma di aree che va dai diritti di proprietà intellettuale ai beni culturali, alla tutela dell'ambiente, alle politiche sociali e agli standard di lavoro” (Stern 2001).

Si può constatare (tab. 1) che, ancora alla fine del ventesimo secolo, poco meno dei due terzi del commercio mondiale in beni è riconducibile ai soli *paesi industrializzati*, essendosi il loro peso accresciuto notevolmente nel corso degli anni ottanta (di circa il 10%) e quasi altrettanto significativamente ridimensionato durante gli anni novanta (di oltre l'8%).



Questo contenimento, però, non si risolve a favore di tutti i *paesi non industrializzati*, bensì a vantaggio soprattutto delle cosiddette *NIEs – economie asiatiche di recente industrializzazione* (Hong Kong, Sud Corea, Singapore, Taiwan), che compensano abbondantemente la minore influenza del Giappone, che vive ormai una lunga crisi strutturale.

L’Africa addirittura riduce la sua incidenza nel periodo a quasi un terzo del suo precedente livello, passando dal già basso 6% al solo 2,3% mentre l’Asia, pur consolidando la propria posizione al netto dell’area NIEs, resta sotto il 10%. Merita di essere sottolineato, comunque, che il saggio di crescita del commercio mondiale in beni, come media annuale, nel corso degli anni ottanta è pari al significativo 7%, risultante però da un incremento più che proporzionale dei *paesi industrializzati* con il 9,7%, e da un aumento ben meno che proporzionale dei *paesi non industrializzati* con il 2,6%.

L’ulteriore espansione del commercio mondiale dei beni nel corso degli anni novanta, ad un saggio medio annuo dell’8,7%, è alimentato invece da un contributo annuo più contenuto dei *paesi industrializzati* pari al 6,5% e da un peso molto più incisivo dei *paesi non industrializzati* pari al 14%, sul quale con tutta evidenza influisce la decisa espansione dell’area dell’ASEAN-4 con il 21,2% e ancor più della Cina con il 30,1%.

Questo importante paese evidentemente beneficia delle seguenti valutazioni del premio nobel per l’economia 2001 Joseph Stiglitz:

“ Da quasi vent’anni, inoltre, partecipavo al dibattito sulle transizioni dal comunismo alle economie di mercato. La mia esperienza su come gestire queste transizioni è cominciata nel 1980, quando affrontai per la prima volta questi temi con i leader della Cina, che si stava appunto muovendo nella direzione dell’economia di mercato. Avevo sempre approvato le politiche graduali adottate dai cinesi, che negli ultimi vent’anni avevano dato buoni frutti, mentre mi sono espresso in maniera fortemente critica su alcune strategie riformiste estreme come le «terapie d’urto» che sono così miseramente fallite in Russia e in alcuni paesi dell’ex Unione Sovietica” (Stiglitz 2002, ed. it. p. X).

Gli squilibri planetari, comunque, diventano ancora più evidenti se si osservano le principali caratteristiche del commercio mondiale dei servizi (tab. 1). In particolare, seppure con tendenza al decremento, il peso delle esportazioni dei *paesi industrializzati* nel commercio mondiale dei servizi alla fine degli anni novanta è ancora del 71,1%, a fronte dell'incidenza appena in crescita dei *paesi in via di sviluppo* e pari, per differenza, al 28.9%.

L'importanza dell'esportazione dei soli «servizi» sul totale del commercio mondiale di «beni e servizi» è misurata da una quota di un quinto per i *paesi industrializzati*, a fronte di una quota di poco più di un sesto per i *paesi in via di sviluppo*: la diversa incidenza di cinque punti percentuali testimonia il maggiore peso relativo dell'export di beni, soprattutto primari, dalle aree meno sviluppate del mondo.

Al riguardo, però, è ben noto come, quando le esportazioni sono ristrette ad una gamma molto limitata di materie prime e di prodotti dell'agricoltura, i paesi più legati a tale specializzazione risultano anche sensibilmente più esposti agli shock commerciali, con le conseguenti marginalizzazioni dai benefici della globalizzazione.

Si deve ricordare che il grado di apertura per il commercio internazionale dei servizi è ancora limitato. Una liberalizzazione multilaterale del settore è stata prevista dal *GATS – General Agreement on Trade in Services* sottoscritto come parte dell'«UR Treaty». Ma molte circostanze hanno contribuito a dilazionare tale liberalizzazione fino a tempi recenti (cfr., ad es., Rolli e Zaghini 2001, p. 4).

In breve, tuttavia, è opportuno sottolineare che alla fine del ventesimo secolo il volume totale delle esportazioni mondiali dei soli beni ha superato i 6.400 miliardi di dollari, con una performance nell'ultimo quindicennio, misurata dall'evoluzione dei numeri indici, che ha visto più che triplicare il loro valore assoluto (tab. 2). Questo risultato testimonia, in sintesi, l'influenza apportata dalla crescente liberalizzazione dei commerci nell'ambito dell'ultima generale ondata di globalizzazione, alla quale hanno partecipato anche alcuni grandi PVS e le nuove economie industrializzate.

**Tab. 2 - Esportazioni mondiali in beni 1980-2001: valori correnti in \$ e in €, variazioni % e numeri indici**

Anno	Valori in milioni di \$	Δ %	Valori in milioni di €	N.ri indici
1980	2.034.000		1.781.624	100
1981	2.010.000	-1,18	1.760.847	99
1982	1.882.000	-6,37	1.655.427	93
1983	1.846.000	-1,91	1.624.355	91
1984	1.955.000	5,90	1.726.286	96
1985	1.954.000	-0,05	1.725.404	96
1986	2.138.000	9,42	1.904.768	105
1987	2.516.000	17,68	2.313.860	124
1988	2.869.000	14,03	2.691.480	141
1989	3.098.000	7,98	2.924.946	152
1990	3.448.000	11,30	3.297.482	170
1991	3.515.000	1,94	3.362.827	173
1992	3.766.000	7,14	3.621.427	185
1993	3.777.000	0,29	3.632.036	186
1994	4.325.000	14,51	4.248.436	213
1995	5.160.000	19,31	5.264.895	254
1996	5.390.000	4,46	5.510.519	265
1997	5.576.000	3,45	5.707.475	274
1998	5.492.000	-1,51	5.622.770	270
1999	5.703.000	3,84	5.847.425	280
2000	6.431.000	12,77	6.703.089	316
2001	6.176.000	-3,97	6.447.437	304

*N.B.* : i valori in Euro sono stati ricavati applicando al dato in dollari 2001 un tasso di cambio medio giornaliero \$/€ con riferimento al periodo dal 4.1.1999 al 31.12.2002 (nostre elaborazioni su dati BCE) e pari a 0,9579. Con il tasso annuo di variazione % si è, quindi, ricostruito a ritroso la serie in € fino al 1980. Così facendo, si è privilegiato un tasso di cambio effettivo di medio-lungo periodo.

*Fonte* : nostre elaborazioni e stime su "Statistiche del commercio internazionale 1980-2001", WTO.

**Tab. 3 - Principali indicatori economici dei Paesi in Via di Sviluppo (PVS) nel 2001**

Peso % su	Africa	America Latina	Asia	Totale PVS
<b>PIL Mondiale</b>	3,2	8,2	22,2	37,6
<b>Popolazione Mondiale</b>	12,5	8,4	52,2	78

*Fonte* : FMI e BCE

Ciò nonostante, all'inizio del nuovo millennio il 78% della popolazione mondiale localizzata nei *paesi in via di sviluppo* dispone appena del 37,6% di PIL (tab. 3). L'intero continente africano addirittura dispone di reddito circa quattro volte meno di quanto non faccia per la popolazione: con, rispettivamente, il 3,2% e il 12,5%.

I dati precedentemente riferiti, dunque, dimostrano la persistenza di gravi squilibri insieme all'affermarsi di tendenze positive a favore di nuove economie emergenti nei processi di diversificazione nella produzione di beni e servizi, per quanto si riflette nelle dinamiche del commercio estero. Ben altri approfondimenti sarebbero necessari per quantificare le più generali implicazioni in termini di *benessere globale*.

Recentemente si è proposta una stima della crescita annuale della produzione mondiale pari ad oltre 220 bilioni di dollari (a prezzi del 1995), equivalente a circa lo 0,7% equamente distribuito tra i PVS e i *paesi industrializzati*, solo se si assumesse l'ipotesi di una uniforme e generalizzata riduzione di un terzo nel livello delle protezioni all'importazione nel settore dei beni (cfr. Brown et altri 2001).

Ma, allo stato dei fatti, molto più prudentemente si può essere autorizzati unicamente a rilevare come un efficiente sistema di scambi multilaterali, opposto ad un mondo di relazioni commerciali basate su accordi bilaterali centrati sul potere politico ed economico di pochi paesi, comporta benefici specialmente ai paesi poveri e in via di sviluppo, che sono spesso partner commerciali deboli (cfr. Rolli e Zaghini 2001, par. 5).

## *2.2 - Le performance delle macro-regioni italiane*

Da quando l'Istituto statistico della Comunità Europea ha adottato il metodo NACE-CLIO per la classificazione delle attività economiche, anche l'ISTAT si è adeguato di conseguenza e dal 1985 rende disponibili dati sul commercio estero delle regioni italiane non più basati sui poco attendibili movimenti valutari in capo a soggetti localmente identificabili, ma sulle effettive origini e destinazioni territoriali dei flussi di import/export.

Sulla base ormai di più di tre lustri di queste serie contabili, la loro analisi dovrebbe offrire valide indicazioni sulle economie delle macroaree regionali, ciascuna assumibile come specifico modello per le significative e peculiari uniformità che le contraddistingue, certamente nei recenti processi di integrazione territoriale ma, soprattutto, nei loro profili storici.

L'evoluzione dei dati (tabb. 4 e 4 bis) ci aiuta a comprendere le tendenze all'internalizzazione delle grandi circoscrizioni italiane, nell'ambito dell'ultima ondata di globalizzazione in atto nel mondo. In primo luogo, si osserva come l'intero paese triplica abbondantemente le proprie esportazioni nel periodo 1985-2001, in linea quindi con l'analoga performance mondiale precedentemente richiamata.

A questo risultato contribuiscono tutte le macro-regioni, sia pure in misura appena meno che proporzionale quelle Nordoccidentali e del Mezzogiorno e appena più che proporzionale quella Centrale. La circoscrizione Nordorientale, con la sua netta più che quadruplicazione, fa comunque meglio della media nazionale e del resto del paese.

La quasi triplicazione delle importazioni nazionali, invece, registra la più che proporzionale crescita di tutte le macroaree, ad eccezione del Mezzogiorno che raddoppia appena. La circoscrizione Nordorientale è l'unica ad avere un saldo commerciale con l'estero sempre positivo e quasi uniformemente in crescita. Mentre l'Italia recupera la sua positività solo dopo la svalutazione della lira del 1992, con una tendenza al ridimensionamento del suo valore assoluto negli ultimi anni, in coincidenza con la nascita dell'Euro, che evidentemente ha favorito una crescita più che proporzionale delle importazioni.

La circoscrizione del Mezzogiorno, invece, è l'unica ad avere un saldo commerciale estero sempre negativo, sfiorando quasi il pareggio solo nel 1998, per tornare a livelli di deficit negli ultimi anni analoghi a quelli dell'inizio della serie del 1985. Nell'ultimo anno, poi, tutte le macroaree evidenziano un saldo negativo, con l'unica eccezione di quella Nordorientale che migliora ancora la sua performance positiva e che da sola compensa i deficit delle altre macroaree, determinando la non negatività del saldo nazionale.

Tab. 4 - Import/Export 1985-2001 Italia e grandi circoscrizioni: milioni di € correnti

	L-NOC	E-MOC	S-MOC	L-NOR	E-NOR	S-NOR	L-CE	E-CE	S-CE	L-ME	E-ME	S-ME	HT*	E-HT*	S-HT*
1985	39.971	33.588	-6.383	15.946	19.778	3.832	13.532	12.291	-1.241	16.517	8.909	-7.608	89.252	77.314	-11.938
1986	37.387	33.085	-4.302	14.691	19.494	4.803	11.714	11.752	38	10.776	7.411	-3.365	76.975	75.063	-1.922
1987	41.302	34.540	-6.763	15.833	20.844	5.110	13.011	12.270	-741	11.341	7.455	-3.886	83.458	77.703	-5.755
1988	47.089	41.007	-6.083	18.415	23.364	4.949	14.516	12.728	-1.787	10.709	7.793	-2.916	92.969	85.928	-7.041
1989	54.327	47.327	-7.165	21.334	26.833	5.499	17.127	15.187	-1.940	13.245	8.795	-4.451	108.411	99.602	-8.810
1990	56.031	49.333	-6.728	21.994	28.902	6.908	18.775	15.734	-3.041	13.754	9.438	-4.316	112.444	105.128	-7.316
1991	57.269	50.021	-7.268	23.024	29.696	6.672	19.500	16.046	-3.454	14.481	9.660	-4.822	116.599	108.324	-8.275
1992	58.767	53.174	-5.593	24.266	31.516	7.250	20.220	16.984	-3.256	14.612	9.878	-4.733	119.875	113.329	-6.546
1993	60.069	52.063	-2.013	24.944	40.942	15.997	20.890	21.624	2.734	15.237	11.756	-3.461	119.915	136.909	16.994
1994	71.099	72.165	1.076	29.482	47.592	18.110	22.690	25.308	2.618	16.608	13.850	-2.758	140.673	159.092	18.419
1995	87.509	89.987	2.477	37.573	58.639	21.066	26.836	29.972	3.136	20.482	18.235	-2.247	173.354	196.860	23.506
1996	82.636	89.895	7.249	35.971	60.718	24.746	25.647	31.714	6.067	20.777	18.329	-2.448	165.930	200.842	34.912
1997	90.594	92.301	1.706	39.658	64.097	24.439	29.748	34.222	4.475	23.804	20.421	-3.383	184.678	211.287	26.619
1998	97.003	93.738	-3.264	43.542	68.175	24.632	31.489	35.289	3.800	22.892	22.561	-3.31	185.596	219.987	24.390
1999	102.324	92.614	-9.710	45.215	69.822	24.607	34.113	35.744	1.631	25.211	22.450	-2.761	206.977	220.916	13.939
2000	124.623	107.116	-17.507	54.527	80.464	25.937	43.234	43.322	88	35.908	28.671	-7.237	258.479	260.282	1.804
2001	127.034	112.080	-14.954	56.286	83.590	27.304	44.745	43.859	-886	35.471	29.309	-6.162	263.740	269.634	5.894

Tab. 4-bis - Import/Export 1985-2001 Italia e grandi circoscrizioni: numeri indici, 1985 = 100

	L-NOC	E-MOC	S-MOC	L-NOR	E-NOR	S-NOR	L-CE	E-CE	S-CE	L-ME	E-ME	S-ME	HT*	E-HT*	S-HT*
1985	100	100	-100	100	100	100	100	100	-100	100	100	-100	100	100	-100
1986	94	99	-87	92	99	125	87	96	103	65	83	-44	86	87	-16
1987	103	103	-106	99	106	133	106	100	-60	69	84	-51	94	101	-48
1988	118	122	-95	115	118	129	107	104	-144	65	87	-38	104	111	-59
1989	136	140	-112	134	136	144	127	124	-156	80	99	-59	121	129	-74
1990	140	147	-105	138	146	180	139	128	-245	83	106	-57	126	136	-61
1991	143	149	-114	144	150	174	144	131	-278	88	108	-63	131	140	-69
1992	147	158	-88	152	159	189	149	138	-262	88	111	-62	134	147	-55
1993	150	165	-132	156	205	410	140	176	-46	92	132	-46	134	177	-242
1994	178	215	117	185	241	473	168	206	311	101	155	-36	158	206	254
1995	219	268	139	236	296	550	198	244	255	124	205	-30	194	255	297
1996	207	268	214	226	307	646	190	258	589	126	206	-32	186	260	392
1997	227	275	127	249	324	638	220	278	444	144	229	-4	207	273	323
1998	243	279	-51	273	345	643	231	287	406	139	253	-4	219	285	304
1999	256	276	-152	284	353	642	252	291	352	153	252	-36	232	286	217
2000	312	319	-274	342	407	677	320	352	-95	217	322	-95	290	337	115
2001	318	334	-234	353	423	713	331	357	-71	215	329	-81	295	349	149

AB: la somma dei dati delle grandi circoscrizioni non coincide con i totali dell'Import/Export per l'Italia, poiché questi includono anche i dati della tipologia "diverse o non classificate"

Fonte: elaborazioni nostre e ICE (www.ice.it) su dati ISTAT

I saldi *normalizzati* (tab. 5) con il volume totale del commercio estero, rappresentato dalla somma dell'Export e dell'Import (E + I), forniscono «numeri puri» più opportunamente confrontabili, nelle valutazioni comparative tra le diverse macroaree. Per l'Italia nel suo complesso si nota che tale indicatore (4,5%) ha segno negativo finché non si producono gli effetti della svalutazione della lira del 1992, in virtù della quale, ad eccezione del Mezzogiorno, tutte le grandi circoscrizioni si esprimeranno con un segno positivo nell'anno più prossimo contemplato del 1995, ma con quella Nordorientale che sottolinea un «valore puro» più di tre volte superiore alle media nazionale.

Il grado di integrazione internazionale misurato dalla incidenza percentuale delle importazioni e delle esportazioni sul PIL, nel 1985 vedeva prevalere la circoscrizione Nordoccidentale (52,26%), con uno scarto notevole verso il dato davvero minimale del Mezzogiorno (24,29%), ma anche nei confronti della media nazionale (39,47%).

Tale primato della macroarea Nordoccidentale viene mantenuto anche alla fine del secolo, con un ulteriore rafforzamento della sua integrazione ai mercati esteri, raggiungendo l'indice in considerazione il 61,42%, che accresce il gap nei confronti dell'intero paese (con il suo 44,54%).

La circoscrizione Nordorientale, con un interscambio con l'estero che raggiunge a fine periodo quasi il 52% del suo PIL, si colloca a quasi metà distanza tra i due dati nazionale e Nordoccidentale, ma con il primato raggiunto nella dinamica del flusso di esportazione che supera il 30% della sua produzione interna. La macroarea Nordorientale, inoltre, è la sola che con il saldo commerciale estero sempre positivo decurta significativamente il totale delle proprie risorse disponibili, in una misura che raggiunge circa il 10% in media nell'ultimo lustro.

Pertanto, quest'ambito territoriale appare qualificarsi come un modello economico da una parte ben integrato ai processi di globalizzazione, dall'altra con caratteristiche «strutturali» che lo rendono vocato a realizzare una sistematica eccedenza di produzione direttamente per i mercati esteri, come risultato di

Tab. 5 - Conto economico delle risorse disponibili 1985-2000 (milioni di € a prezzi di mercato) e indicatori caratteristici

	IT-NOC				IT-NOR				IT-CE				IT-ME				ITALIA			
	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000	1985	1990	1995	2000
(1) PIL	140.745	226.138	301.761	377.299	88.919	146.037	206.551	260.618	87.515	141.399	191.092	242.211	104.655	166.885	223.283	283.364	421.919	682.637	923.052	1.164.718
(2) E	33.568	49.333	89.987	107.116	19.778	28.902	58.639	80.454	12.291	15.734	29.972	43.322	8.909	9.438	19.235	28.671	77.314	105.128	196.860	260.282
(3) I	39.971	56.061	87.509	124.623	15.946	21.994	37.573	54.527	13.532	18.775	26.636	43.234	16.517	13.754	20.482	35.908	89.252	112.444	173.354	258.479
(4) E-I	-6.383	-6.728	2.471	-17.507	3.832	6.908	21.066	25.937	-1.241	-3.041	3.136	-886	-7.608	-4.316	-2.247	-7.237	-11.938	-7.316	23.506	1.804
(5) E+I	73.559	105.394	177.496	231.739	35.724	80.896	96.212	134.991	25.823	34.509	56.808	86.556	25.426	23.192	38.717	64.579	166.566	217.572	370.214	518.761
Risorse disponibili (1+4)	147.128	232.866	299.284	394.806	85.087	139.129	185.485	234.681	86.756	144.440	187.956	243.097	112.263	173.201	225.530	290.601	433.857	689.953	946.558	1.166.522
(4/1)%	-4,53	-2,97	0,82	-4,64	4,31	4,73	10,20	9,95	-1,42	-2,15	1,64	-0,37	-7,27	-2,56	-1,01	-2,55	-2,83	-1,07	2,55	0,15
(4/5)%	-8,68	-6,38	1,39	-7,55	10,73	13,57	21,89	19,21	-4,80	-8,81	5,52	-1,02	-29,92	-18,61	-5,80	-11,21	-7,17	-3,36	6,35	0,35
(2/1)%	23,86	21,81	29,82	28,39	22,24	19,80	28,38	30,87	14,04	11,13	15,68	17,89	8,51	5,59	8,17	10,12	18,32	15,40	21,33	22,35
(3/1)%	28,40	24,79	29,00	33,03	17,93	15,06	18,19	20,92	15,46	13,28	14,04	17,85	15,78	8,14	9,17	12,67	21,15	16,47	18,78	22,19
(5/1)%	52,26	46,61	58,82	61,42	40,18	55,39	46,58	51,80	29,51	24,41	29,73	35,74	24,30	13,73	17,34	22,79	39,48	31,87	40,11	44,54

S. P. . .

(a) Le risorse disponibili a livello di ciascuna circoscrizione non tengono conto dei saldi dell'interscambio infracircoscrizionale: i cui dati, purtroppo, non sono disponibili.  
 (b) I saldi normalizzati con il PIL e con l'volume del commercio estero (E+I) forniscono "numeri puri" più opportunamente confrontabili, specie tra le diverse circoscrizioni

Fonte: nostra classificazione ed elaborazione dall'ISTAT

una specifica programmazione *a priori* della propria attività con volumi superiori a quanto viene utilizzato all'interno in termini di consumi e di investimenti.

Nel caso si escludano complete compensazioni negli interscambi (evidentemente in deficit) con altre macro-regioni italiane, il minor dimensionamento delle risorse disponibili che si riflette nel relativo contenimento dei consumi finali (delle famiglie e collettivi) e degli investimenti lordi (fissi o in scorta), nel lungo periodo diventa un elemento «fondante» di questo modello di economia, al fine di preservare la convergenza all'equilibrio del lato delle risorse disponibili totali con il lato del loro impiego finale (in consumi e investimenti).

Questa virtuosa dinamica consolidatasi nei tre lustri pregressi costituisce una significativa indicazione per le prospettive che si prefigurano all'avvio del nuovo secolo. Infatti, volendo conservare anche nel futuro l'eccedenza dell'export sull'import, perseguendo al tempo stesso un ulteriore rafforzamento del grado di integrazione internazionale della sua economia, espresso dal coefficiente  $(E + I)/PIL$ , solo una ulteriore e significativa crescita della produzione (PIL) può consentire adeguati incrementi del livello dei consumi e degli investimenti (in parte approvvigionati dai mercati esteri) finanziati prevalentemente dalla disponibilità di risorse endogene alla stessa macroarea. Tale prospettiva è l'unica che risulterebbe, inoltre, compatibile con i modelli federalisti di *governance*, concepiti nel chiaro presupposto di economie che non fanno molto affidamento su trasferimenti statali o dell'Unione Europea.

Un'esperienza completamente in antitesi con quella appena descritta è rappresentata dal Mezzogiorno che, invece, integra costantemente le sue risorse totali disponibili (cfr. tab. 5), alimentandole con il permanere lungo tutto il periodo considerato del suo saldo negativo del commercio estero. Nel caso, il volume complessivo dell'attività di export/import  $(E + I)$  significativamente non ha mai raggiunto neanche un quinto della produzione interna misurata dal PIL.

Ciò vuol dire che la sua scarsa integrazione all'economia internazionale si evidenzia con un valore dell'indice considera-

Tab. 6 - PIL, Consumi interni, Consumi alimentari 1985-2000 Italia e grandi circoscrizioni: milioni di euro correnti

	IT-NOC			IT-NOR			IT-CE			IT-ME			ITALIA		
	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>									
1985	140.745	96.178	15.943	88.919	66.396	9.839	87.515	67.598	11.116	104.655	100.876	18.543	421.919	330.975	55.422
1986	156.357	105.574	16.862	98.368	72.894	10.446	97.916	74.489	11.845	115.147	111.026	19.818	467.860	363.668	56.953
1987	169.200	113.805	18.253	109.732	79.794	10.948	105.042	81.111	12.616	126.147	121.812	21.618	500.662	386.661	64.971
1988	189.700	127.434	19.933	121.384	87.122	11.316	116.942	84.122	13.168	136.912	136.598	21.100	567.722	443.601	64.971
1989	207.509	140.182	19.395	132.810	97.515	12.219	127.595	99.641	14.056	152.760	149.192	23.648	620.815	486.396	69.307
1990	226.138	153.849	20.756	146.037	107.137	13.083	141.399	109.672	14.912	162.885	165.113	25.095	682.637	535.628	73.821
1991	242.745	168.924	22.179	158.668	118.371	13.987	154.997	119.514	15.924	186.780	180.636	26.965	743.529	597.338	79.042
1992	253.098	179.401	23.269	169.402	126.191	14.937	164.167	127.408	16.780	195.579	192.315	28.223	782.561	625.201	83.197
1993	259.484	183.490	23.608	176.752	130.203	15.216	169.473	130.941	16.883	201.385	197.032	28.932	807.449	641.569	84.632
1994	276.902	193.145	24.275	188.190	137.907	15.698	177.534	138.106	17.413	210.495	206.627	28.900	853.475	675.712	87.291
Δ 1995	1.955%	-0.680%	-6.835%	-0.501%	-3.453%	-9.865%	13.453%	1.647%	-7.81%	0.037%	-9.417%	0.628%	0.628%	0.628%	0.628%
1996	321.107	218.592	26.321	208.668	147.824	16.172	202.216	156.304	19.187	237.126	228.706	32.279	882.443	761.471	95.072
1997	334.416	231.718	26.879	229.619	166.940	17.581	211.741	164.898	19.560	249.794	240.051	32.917	1.026.287	802.705	96.737
1998	348.192	243.909	27.087	239.113	173.933	17.925	222.547	171.866	19.716	261.563	250.922	33.553	1.073.019	840.630	96.281
1999	360.321	254.011	27.240	246.216	182.440	18.100	230.024	179.235	19.802	271.071	260.721	33.777	1.108.469	876.406	96.919
2000	377.299	267.389	28.376	260.618	194.451	18.739	242.211	191.872	20.394	283.364	274.650	34.988	1.164.768	928.362	102.498
2001	392.273	N.D.	N.D.	272.901	N.D.	N.D.	253.568	N.D.	N.D.	296.725	N.D.	N.D.	1.216.696	956.843	N.D.

Tab. 6-bis - PIL, Consumi interni, Consumi alimentari 1985-2000 Italia e grandi circoscrizioni: numeri indici, 1985 = ±100

	IT-NOC			IT-NOR			IT-CE			IT-ME			ITALIA		
	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>	PIL	C <sup>M</sup>	C <sup>A</sup>
1985	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1986	111	110	106	111	109	108	112	110	107	110	110	107	111	110	106
1987	121	120	110	122	120	111	122	122	113	121	122	113	121	121	112
1988	134	133	114	136	133	117	134	135	118	134	135	119	135	134	117
1989	147	146	122	149	147	124	146	147	126	146	148	128	147	147	125
1990	161	160	130	164	161	133	162	162	134	161	164	135	162	162	133
1991	172	176	139	178	178	142	177	177	143	178	179	145	178	177	143
1992	181	180	143	186	186	152	186	186	152	186	186	152	186	186	152
1993	184	191	148	190	190	152	190	190	152	190	190	152	190	190	152
1994	197	201	152	212	208	160	203	204	157	201	205	161	202	204	157
Δ 1995	1.955%	-0.680%	-6.835%	-0.501%	-3.453%	-9.865%	1.453%	1.647%	-9.77%	-0.037%	0.628%	-9.417%	0.628%	-0.407%	-8.514%
1996	214	213	159	232	224	170	218	218	167	213	215	170	219	217	166
1997	228	227	165	248	238	176	232	231	173	227	227	174	233	230	172
1998	248	241	167	268	250	179	242	244	176	239	238	178	243	243	175
1999	268	264	170	289	262	182	254	254	177	250	249	181	254	254	177
2000	289	288	175	307	275	184	263	265	178	259	259	182	263	263	182
2001	279	N.D.	N.D.	307	N.D.	N.D.	290	294	193	284	N.D.	189	288	289	N.D.

Fonte:

- 1985-2000 ISTAT, Conti Economici Regionali 1995-2000, secondo i SECR4
- 1985-1994 ISTAT, Conti Economici Regionali 1985-1994, secondo i SECR4
- 1985-1994, serie abbreviate dell'ISTAT, Conti Economici Regionali secondo i SECR4
- ISTAT, Conti Economici delle Regioni e degli Impieghi 2002

to pari alla metà di quello nazionale e a circa un terzo di quello Nordoccidentale. Ne consegue che, circa le caratteristiche «strutturali» del modello di economia del Mezzogiorno, sia per l'esperienza realizzata sia per le prospettive, valgono considerazioni specularmente opposte a quelle evidenziate per l'ambito Nordorientale.

Per le circoscrizioni Nordoccidentale e del Centro, invece, i segni non uniformi dei saldi commerciali esteri e la disomogeneità nei loro gradi di internazionalizzazione (pari per l'Italia centrale a circa la metà del valore massimo visto per quella Nordoccidentale), le peculiarità dei «fondamentali» appaiono più complesse e sfumate rispetto ai casi estremi Nordorientale e del Mezzogiorno.

In breve, comunque, è possibile osservare (tab. 6) che le migliori performance di crescita della produzione e dei consumi interni sono state espresse dalla macroarea Nordorientale del paese, che in un quindicennio quasi triplica i valori iniziali.

Le migliori dinamiche anche qualitative nei processi di internazionalizzazione sembrano, però, allinearsi con le migliori dinamiche dei trend congiunturali interni. Un possibile ordine di causalità sarà verificato proprio nel successivo paragrafo.

### **3. Modelli global-oriented e arretratezze**

Se si assume come indicatore quantitativo della dinamica della globalizzazione l'andamento delle esportazioni mondiali, dalla precedente tabella 2 si può meglio puntualizzare che l'ultima ondata ha origine esattamente a metà degli anni ottanta, quando l'evidenza dei numeri indici comincia un trend significativo di crescita, fino alla triplicazione del suo livello alla fine del secolo. Quindi sono stati sufficienti tre lustri per far triplicare il volume del commercio mondiale.

Dalla tabella 5 abbiamo constatato che, sempre nella metà degli anni ottanta, le «condizioni iniziali» delle macroaree regionali italiane erano ben differenti tra loro con riferimento

allo stesso fenomeno delle esportazioni estere. Considerando l'incidenza sul PIL, il Mezzogiorno esprimeva poco più di un terzo di quanto faceva tutto il Settecentro, mentre il Centro si collocava in una situazione intermedia tra i due estremi. Alla fine del secolo, pur avendo tutte le circoscrizioni migliorato le loro *performance*, la ripartizione territoriale nazionale conserverebbe sostanzialmente le medesime e ben diverse posizioni relative.

In prima approssimazione, dunque, si dovrebbe ammettere che le «condizioni iniziali» influenzano l'evoluzione dell'interscambio estero, come sostenuto per i sistemi economici locali da altri autori (cfr. Conti-Menghinello, 1996, p. 295).

Già in precedenza, però, è stato possibile dimostrare, con riferimento ad una singola regione, che quando si affermano dinamiche «strutturali» di integrazione ai mercati esteri ed andamenti «congiunturali» favorevoli, il grado di influenza dell'insieme delle circostanze iniziali viene significativamente attenuato, pur non sottovalutandosi l'influenza che specie le condizioni storiche e geografiche rivestono nei modelli di sviluppo regionale (cfr. Mattoscio 1997).

Contemplando specifici ambiti di aggregazione sovra-regionali, quali le macroaree delle grandi circoscrizioni italiane, è possibile constatare ancora una volta che, con particolare riguardo all'evoluzione positiva dell'interscambio Nordorientale con l'estero, le sinergie virtuose tra processi «strutturali» e quelli «congiunturali», realizzate nelle dinamiche di integrazione ai fenomeni di internazionalizzazione delle economie, relegano in secondo piano la capacità di influenza delle cosiddette «condizioni iniziali».

In prima approssimazione si privilegia, pertanto, la verifica dell'ipotesi di correlazione esistente tra alcuni indicatori del ciclo economico, riferiti alla macroarea di volta in volta considerata (PIL e Consumi) o al mercato globale (Esport europeo e mondiale), anche al fine di prefigurare alcune regolarità previsive all'avvio del secondo lustro del nuovo secolo, quando è presumibile saranno ulteriormente ridimensionate le residue barriere allo sviluppo del commercio internazionale.

L'adesione dell'Italia alla moneta unica europea sin dalla sua origine del primo gennaio 1999, inoltre, rinvia all'ulteriore assunto di una relativa stabilizzazione nel lungo periodo del tasso di cambio \$/€ in un intorno abbastanza contenuto rispetto alla parità. Allo scopo, si fa ricorso ad un tasso di cambio medio giornaliero, calcolato per l'intero quadriennio di vita dell'euro 1999 – 2002.

La suddetta ipotesi di correlazione viene verificata con la stima del seguente modello, specificato per ciascun ambito territoriale:

$$E = f(Y, C_t, C_a, E^w, E_{\epsilon}^{EU}, Z^{IT}) \quad [1]$$

Le esportazioni (E) delle grandi circoscrizioni e dell'Italia nel suo complesso vengono precisate come funzione di alcune variabili indipendenti, indicatori sintetici ed in prima approssimazione dell'andamento del ciclo. Quello domestico a ciascun ambito territoriale viene fatto interpretare dai valori a prezzi correnti della Produzione Interna Lorda (Y), del Consumo totale interno (C<sub>t</sub>) e del Consumo di prodotti alimentari (C<sub>a</sub>). Il processo di integrazione di ciascun ambito con i mercati esteri nell'andamento ciclico viene interpretato dalla dinamica del volume delle esportazioni mondiali (E<sup>w</sup>) e di quelle dell'area dell'euro (E<sub>ε</sub><sup>EU</sup>).

L'evoluzione degli scarti (Z<sup>IT</sup>) tra i valori effettivi e quelli teorici delle esportazioni nazionali costituisce un ulteriore fattore di influenza del ciclo internazionale sull'andamento economico delle macroaree circoscrizionali italiane.

Il modello descritto viene stimato con una funzione di regressione multipla specificata come di seguito:

$$E = \beta_0 + \beta_1 Y + \beta_2 C_t + \beta_3 C_a + \beta_4 E^w + \beta_5 E_{\epsilon}^{EU} + \beta_6 Z^{IT} + \epsilon \quad [2]$$

dove, come al solito, le  $\beta$  rappresentano i parametri del modello e  $\epsilon$  è la componente casuale.

Il coefficiente  $\beta_1$  con segno negativo potrebbe significare un *effetto reddito* favorevole alla crescita dei consumi totali della

macroarea, riforniti da beni prodotti dalla sua economia. Un valore positivo di  $\beta_1$ , al contrario, indica una sensibilità favorevole della crescita delle esportazioni della macroarea all'aumentare del reddito prodotto dalla sua economia: ciò indicherebbe che una parte della crescita della produzione circoscrizionale sarebbe programmata «a priori» per i mercati esteri.

Se il parametro  $\beta_2$  assume valori negativi, a testimonianza di un ridimensionamento dei consumi totali dell'ambito territoriale al crescere delle sue esportazioni, si può ragionevolmente ipotizzare l'esistenza di un *effetto spiazzamento* provocato da alcune componenti estere della domanda aggregata circoscrizionale a svantaggio delle stesse componenti della domanda interna.

Un segno negativo del coefficiente  $\beta_3$  potrebbe indicare un eventuale *trade-off* tra la produzione di beni alimentari per l'offerta sul mercato domestico circoscrizionale e quella offerta sui mercati esteri.

I coefficienti  $\beta_4$  e  $\beta_5$  indicano l'*effetto trascinamento* della globalizzazione interpretata dalla dinamica delle esportazioni mondiali e dal grado di penetrazione sui mercati mondiali delle economie dell'area dell'euro.

Il coefficiente  $\beta_6$  indica la sensibilità delle esportazioni circoscrizionali sovragionali rispetto all'andamento del ciclo del flusso di esportazioni nazionali tramite il significato precisato per la variabile  $Z^{IT}$ . Questa viene calcolata come differenza: a) tra valori effettivi e valori tendenziali delle esportazioni italiane 1985–2001; b) e tra valori tendenziali dei dati storici e quelli tendenziali dei dati teorici (o stimati) per il periodo 2002–2006.

Valori negativi di  $\beta_6$  potrebbero indicare una relativa autonomia dell'economia della macroarea circoscrizionale rispetto alla dinamica congiunturale del commercio estero nazionale. Quindi, si evidenzerebbe una scarsa o asimmetrica sensibilità dello specifico ambito territoriale rispetto ai processi di integrazione dell'economia italiana a quella europea e mondiale. Piuttosto, si può ipotizzare che, in presenza di valori positivi di  $\beta_6$ , per il trend dell'export circoscrizionale prevarrebbero fattori di integrazione con il mercato europeo e mondiale,

implementandosi con sintonia nel flusso dell'export nazionale.

Poiché si dispone di osservazioni sulle variabili indipendenti e non si conoscono i valori dei parametri  $\beta$ , è possibile stimare gli stessi con il ricorso a note ed appropriate tecniche statistiche (cfr. Appendice). Le stime così ottenute, sostituite nella precedente funzione di regressione multipla, consentono di effettuare previsioni sul valore medio della variabile dipendente in corrispondenza di valori prefissati delle variabili indipendenti. In breve, la verifica del modello [1] con la curva di interpolazione costituita dalla funzione di regressione multipla [2], i cui dettagli di calcolo sono riportati in Appendice, consente di precisare le successive relazioni per la stima dei valori teorici delle esportazioni per ciascun ambito circoscrizionale:

$$(*) E^{\text{NOC}} = -30985,00 + 0,67 Y^{\text{NOC}} - 0,80 C_t^{\text{NOC}} + 2,40 C_a^{\text{NOC}} + 0,02 E^{\text{W}} - 0,04 E_\epsilon^{\text{EU}} + 0,12 Z^{\text{IT}}$$

$$(*) E^{\text{NOR}} = 12886,93 + 1,25 Y^{\text{NOR}} - 0,86 C_t^{\text{NOR}} - 4,63 C_a^{\text{NOR}} + 0,01 E^{\text{W}} - 0,04 E_\epsilon^{\text{EU}} + 0,07 Z^{\text{IT}}$$

$$(*) E^{\text{CE}} = 12295,14 + 1,31 Y^{\text{CE}} - 1,29 C_t^{\text{CE}} - 2,69 C_a^{\text{CE}} + 0,01 E^{\text{W}} - 0,03 E_\epsilon^{\text{EU}} + 0,09 Z^{\text{IT}}$$

$$(*) E^{\text{ME}} = 9907,78 + 0,45 Y^{\text{ME}} - 0,32 C_t^{\text{ME}} - 1,09 C_a^{\text{ME}} - 0,01 E^{\text{W}} - 0,02 E_\epsilon^{\text{EU}} + 0,04 Z^{\text{IT}}$$

$$(*) E^{\text{IT}} = -7946,09 + 0,91 Y^{\text{IT}} - 0,95 C_t^{\text{IT}} - 0,16 C_a^{\text{IT}} + 0,05 E^{\text{W}} - 0,13 E_\epsilon^{\text{EU}}$$

I calcoli dei valori teorici delle esportazioni delle precisate macroaree e dell'Italia nel suo complesso sono rappresentate nei grafici 1-5, mentre si riconducono convenientemente alle specifiche «matrici» riportate nelle tabelle 7-11 le serie storiche, le stime delle tendenze e la elaborazione dei modelli esplicativi. È possibile, così, cogliere alcune significative peculiarità.

In primo luogo, i risultati dei calcoli delle esportazioni per ciascuna circoscrizione espressi dai valori teorici  $(*)E$ , appaiono abbastanza approssimati ai dati storici e tendenziali  $(E)$ . Ciò sta a dimostrare che i modelli esplicativi utilizzati sembrano riscontrare un buon grado di attendibilità.

Le componenti estere della domanda aggregata dell'Italia, all'avvio del secondo lustro del nuovo secolo, dovrebbero tendere significativamente a quasi un quarto della propria produzione (tab. 11), con riferimento alla serie dei dati teorici delle esportazioni. Ciò confermerebbe in linea generale che, nonostante indicatori specifici sul grado di competitività del

paese non autorizzano molto ottimismo<sup>2</sup>, si consolida la vocazione *global-oriented* del suo modello economico.

Ma ben diverse continuano a dimostrarsi le peculiarità di ciascuna grande macroarea che compone l'intero sistema nazionale. L'ambito Nordoccidentale (tab. 7) conserva il medesimo primato come quota di partecipazione all'export teorico complessivo dell'Italia, con oltre il 41%. La circoscrizione Nordorientale (tab. 8) rafforza il primato nell'incidenza dell'export teorico sul prodotto interno lordo, con circa un terzo.

Mentre il Mezzogiorno (tab. 10) rimane ingessato a circa un decimo sia nella propria partecipazione al commercio estero nazionale sia nella incidenza del proprio export sul suo reddito lordo interno. Le circostanze denunciano il fatto che, in un periodo lungo oltre un ventennio, tale contesto resta sotto un profilo «strutturale» con uno scarso grado di integrazione ai fenomeni di globalizzazione economica, e nei risvolti «congiunturali» continua ad avere una davvero scarsa sensibilità alle dinamiche del ciclo del commercio estero.

Ciò è dimostrato dall'essere l'unica circoscrizione nella quale i coefficienti  $\beta_4$  e  $\beta_5$  assumono congiuntamente valori negativi, evidenziandosi così nessun *effetto trascinamento* dell'ultima ondata di globalizzazione, misurata dall'export mondiale e dell'area dell'euro. Il Mezzogiorno è anche l'ambito territoriale ad avere il più basso valore del parametro  $\beta_6$ , denotando di conseguenza la più scarsa sensibilità del proprio export rispetto all'indicatore del ciclo del flusso delle esportazioni nazionali.

Nella posizione intermedia dell'Italia Centrale anche nelle proiezioni future (tab. 9) si coglie, comunque, il significativo rafforzamento del grado di internazionalizzazione della propria economia, con oltre un quinto della sua produzione allocata sui mercati esteri e con poco meno sempre di un quinto come sua quota sulle esportazioni stimate per l'intero paese.

<sup>2</sup> Secondo gli esperti dell'Imd di Losanna nel 2002 l'Italia è scesa dal 13° al 14° posto nella graduatoria per competitività.

L'attendibilità delle previsioni circostanziate territorialmente si dimostra pure con il calcolo degli intervalli di previsione del valore teorico delle esportazioni nazionali (\*)  $E^{IT}$ , con livelli di confidenza del 95%, rappresentati nel grafico 6 (cfr. Appendice F). Si verifica, infatti, che la somma delle previsioni medie delle esportazioni teoriche di ciascuna circoscrizione (\*)  $E^{CIRC}$ , ricade nei predetti intervalli di confidenza.

Dall'insieme delle analisi, ed in forma molto sintetica, appare dunque come fattori di dinamicità legano significativamente i modelli economici delle grandi circoscrizioni centroseptentrionali ai più generali processi di globalizzazione, interpretati dai flussi di esportazione dei beni. Mentre, caratteristiche di relativa viscosità dell'economia meridionale, rispetto a tali processi, convivono ormai a lungo con i ben noti fattori di arretratezza.

Ne deriva che, se non si è autorizzati a concludere con certezza che i modelli di economia *global-oriented* suscitano sempre crescita e sviluppo, si constata però come quelli *No global-oriented* facilmente o quasi sempre convivono con fenomeni di insufficiente crescita e sviluppo. Le differenti esperienze delle macroaree circoscrizionali italiane, in proposito, sono fin troppo eloquenti.

#### 4. Considerazioni conclusive

Obiettivo principale del lavoro era quello di verificare, in prima approssimazione, le relazioni che si stabiliscono tra i sistemi economici «locali», insistenti sulle macroaree sovregionali italiane, e alcune componenti congiunturali interpreti delle peculiarità domestiche e dei più generali processi di globalizzazione. Allo scopo, l'analisi è stata concentrata sul ruolo svolto dal commercio estero, in riferimento alle sue potenziali funzioni di «trascinamento» nelle dinamiche di crescita e di sviluppo.

La crescente interdipendenza delle economie a livello planetario trova conferme e riflessi in quelle dei macroambiti territoriali italiani, ma non in una univoca convergenza dei loro

modelli di risposta alle dinamiche di globalizzazione. Gli squilibri nel Paese tra il Centrosestentrione e il Mezzogiorno restano evidenti. Ma anche nel Centrosestentrione le risposte positive appaiono con differenti gradi di intensità.

È lecito, dunque, chiedersi se tali squilibri dipendono da modelli di risposta non sempre complementari o si tratta soprattutto delle particolari strutture delle «interdipendenze», reali o finanziarie, che si sarebbero potuto formare durante l'ultima ondata di globalizzazione originatasi nel corso degli anni ottanta. Così come è utile chiedersi se si tratta di tendenze naturali imposte anche dalle cosiddette «condizioni iniziali» o di «contesto», in attesa che i virtuosi meccanismi della mano invisibile vi possano porre rimedio.

L'analisi condotta offre indicazioni sull'apparire non necessariamente dirimenti le «condizioni iniziali» o di «contesto» (cfr. l'esplosiva performance Nordorientale) e sull'apparire generalmente influenti le peculiarità *strutturali* delle «interdipendenze» (cfr. la vischiosità del modello di risposta meridionale). Ciò lascia intendere che la crescente liberalizzazione del commercio favorisce nuove opportunità di crescita e di sviluppo, ma senza una qualche manipolazione rivolta a migliorare talune peculiarità *strutturali* difficilmente tali opportunità si traducono in reali processi virtuosi.

Sembra confermarsi, dunque, che l'esplosione dei mercati globalizzati non possa essere disgiunta dall'adozione di nuove regole per la loro disciplina, e di nuove funzioni di *governance* in capo ai poteri di istituzioni locali, nazionali e sovranazionali (cfr., al riguardo, Tiberi Vipraio 1999, cap. VI).

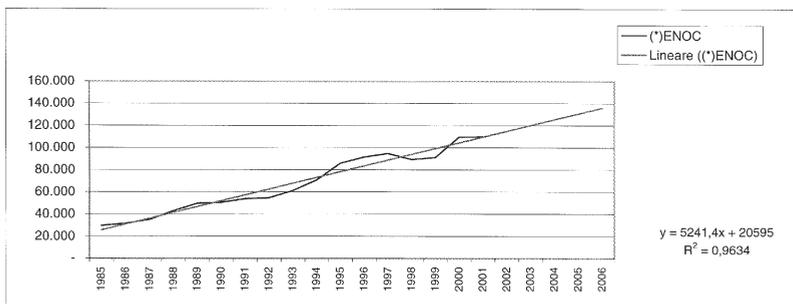
Tab. 7 - Matrice del modello di esportazioni in beni Italia Nord Occidentale 1985-2006 (milioni di € correnti e valori %)

Anno	E <sup>NOC</sup>	Y <sup>NOC</sup>	C <sub>t</sub> <sup>NOC</sup>	C <sub>a</sub> <sup>NOC</sup>	E <sup>W</sup>	E <sup>EU</sup>	Z <sup>IT</sup>	(*)E <sup>NOC</sup>	(*)E <sup>NOC</sup> /Y <sup>NOC</sup>	(*)E <sup>NOC</sup> /E <sup>NOC</sup>
1985	33.588	140.745	96.178	15.943	1.725.404	584.617	(1.321)	29.777	42,23	21,16
1986	33.085	156.357	105.574	16.862	1.904.768	737.270	(1.036)	31.592	44,93	20,21
1987	34.540	169.700	115.605	17.565	2.313.860	886.227	(37)	35.085	45,36	20,67
1988	41.007	189.203	127.508	18.233	2.691.480	984.000	2.951	43.005	45,47	22,73
1989	47.162	207.509	140.162	19.395	2.924.946	1.054.561	8.374	49.664	47,26	23,93
1990	49.333	226.138	153.849	20.756	3.297.482	1.283.237	3.175	50.593	48,69	22,37
1991	50.001	242.745	168.924	22.179	3.362.827	1.268.166	(6.339)	53.762	46,65	22,15
1992	53.174	253.098	179.401	23.269	3.621.427	1.353.563	(15.538)	54.713	46,78	21,62
1993	62.394	259.484	183.490	23.608	3.632.036	1.274.052	(6.678)	61.175	45,27	23,58
1994	72.165	276.902	193.145	24.275	4.248.436	1.450.726	(1.068)	70.574	45,76	25,49
1995	89.987	301.761	205.212	25.341	5.264.895	1.789.794	20.365	85.891	46,11	28,46
1996	89.885	321.107	218.395	26.321	5.510.519	1.837.398	7.986	91.453	44,31	28,48
1997	92.301	334.416	231.716	26.679	5.707.475	1.804.418	2.335	94.757	42,65	28,34
1998	93.738	349.162	243.909	27.087	5.622.770	1.905.887	(4.583)	89.285	42,40	25,57
1999	92.614	360.321	254.011	27.240	5.847.425	1.910.550	(18.557)	91.105	41,31	25,28
2000	107.116	377.299	267.389	28.376	6.703.089	1.974.778	6.781	109.658	42,20	29,06
2001	112.080	392.273	276.881	29.948	6.447.437	2.000.103	3.112	109.957	41,83	28,03
2002	115.527	410.738	288.246	30.801	6.709.834	2.116.832	7.143	115.374	43,07	28,09
2003	120.819	426.566	299.611	31.655	7.027.047	2.101.782	4.869	124.838	42,32	29,27
2004	126.112	442.394	310.976	32.508	7.344.260	2.152.349	1.408	131.364	41,92	29,69
2005	131.405	458.222	322.341	33.361	7.661.473	2.201.577	(3.226)	137.807	41,51	30,07
2006	136.697	474.050	333.706	34.214	7.978.686	2.249.563	(8.982)	144.169	41,10	30,41

Legenda:

- E<sup>NOC</sup> = Esportazioni totali Italia Nord Occidentale
- Y<sup>NOC</sup> = PIL Italia Nord Occidentale
- C<sub>t</sub><sup>NOC</sup> = Consumi totali Italia Nord Occidentale
- C<sub>a</sub><sup>NOC</sup> = Consumi alimentari Italia Nord Occidentale
- E<sup>W</sup> = Esportazioni mondiali
- E<sup>EU</sup> = Esportazioni di beni EU area dell'Euro (EU<sub>12</sub>). Sono inclusi i flussi infra EU<sub>12</sub>
- (\*)E<sup>IT</sup> = Esportazioni teoriche di beni Italia (cfr. tab. 11)
- Z<sup>IT</sup> = Scarti tra valori effettivi e tendenziali delle esportazioni di beni Italia 1985-2001 e tra valori tendenziali e teorici 2002-2006
- (\*)E<sup>NOC</sup> = Valore teorico delle esportazioni totali Italia Nord Occidentale

Grafico 1 - Esportazioni in beni Italia Nord Occidentale: valori teorici 1985-2006 (milioni di € correnti)



Fonte: nostre classificazioni ed elaborazioni su dati WTO per E<sup>EU</sup> e E<sup>W</sup> (www.wto.org), e ICE (www.ice.it) per i valori storici delle altre variabili

Tab. 8 - Matrice del modello di esportazioni in beni Italia Nord Orientale 1985-2006 (milioni di € correnti e valori %)

Anno	E <sup>NOR</sup>	Y <sup>NOR</sup>	C <sub>t</sub> <sup>NOR</sup>	C <sub>a</sub> <sup>NOR</sup>	E <sup>W</sup>	E <sup>EU</sup>	Z <sup>T</sup>	(*)E <sup>NOR</sup>	(*)E <sup>NOR</sup> /(*)E <sup>ITA</sup>	(*)E <sup>NOR</sup> /Y <sup>NOR</sup>
1985	19.778	88.919	66.386	9.839	1.725.404	584.617	(1.321)	17.351	24,61	19,51
1986	19.494	96.368	72.684	10.446	1.904.768	737.270	(1.036)	17.053	24,25	17,34
1987	20.944	108.497	79.732	10.948	2.313.860	886.227	(37)	20.053	25,92	18,48
1988	23.364	121.034	88.513	11.476	2.691.480	984.000	2.951	26.211	27,71	21,66
1989	26.833	132.810	97.515	12.219	2.924.946	1.054.561	8.374	29.930	28,48	22,54
1990	28.902	146.037	107.137	13.083	3.297.482	1.283.237	3.175	29.053	27,96	19,89
1991	29.695	158.768	118.371	13.987	3.362.827	1.268.166	(6.339)	31.716	27,52	19,98
1992	31.516	169.402	126.191	14.937	3.621.427	1.353.563	(15.538)	32.714	27,97	19,31
1993	40.711	176.752	130.203	15.216	3.632.036	1.274.052	(6.678)	40.945	30,30	23,17
1994	47.592	188.190	137.907	15.698	4.248.436	1.450.726	(1.068)	46.569	30,19	24,75
1995	58.639	206.551	148.709	16.732	5.264.895	1.789.794	20.365	54.805	29,42	26,53
1996	60.718	220.896	158.066	17.284	5.510.519	1.837.398	7.986	62.404	30,06	28,09
1997	64.097	229.619	166.040	17.581	5.707.475	1.804.418	2.335	67.639	30,45	29,46
1998	68.175	239.113	173.933	17.925	5.822.770	1.905.887	(4.583)	65.896	31,29	27,56
1999	69.822	246.216	182.440	18.100	5.847.425	1.910.550	(18.557)	67.833	30,76	27,55
2000	80.464	260.618	194.451	18.739	6.703.089	1.974.778	6.781	80.937	31,15	31,06
2001	83.590	272.901	200.219	19.936	6.447.437	2.000.103	3.112	81.905	31,16	30,01
2002	84.662	285.216	208.713	20.559	6.709.834	2.116.832	7.143	85.737	32,01	30,06
2003	89.008	296.872	217.208	21.183	7.027.047	2.101.782	4.869	93.879	31,83	31,62
2004	93.353	308.528	225.702	21.806	7.344.260	2.152.349	1.408	99.440	31,73	32,23
2005	97.699	320.184	234.196	22.429	7.661.473	2.201.577	(3.226)	104.968	31,62	32,78
2006	102.045	331.840	242.691	23.052	7.978.686	2.249.563	(8.982)	110.463	31,49	33,29

Legenda:

E<sup>NOR</sup> = Esportazioni totali Italia Nord Orientale

Y<sup>NOR</sup> = PIL Italia Nord Orientale

C<sub>t</sub><sup>NOR</sup> = Consumi totali Italia Nord Orientale

C<sub>a</sub><sup>NOR</sup> = Consumi alimentari Italia Nord Orientale

E<sup>W</sup> = Esportazioni mondiali

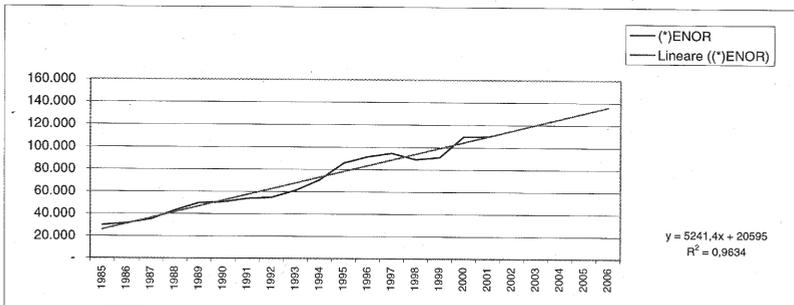
E<sup>EU</sup> = Esportazioni di beni EU area dell'Euro (EU<sub>12</sub>). Sono inclusi i flussi infra EU<sub>12</sub>

(\*)E<sup>ITA</sup> = Esportazioni teoriche di beni Italia (cfr. tab. 11)

Z<sup>T</sup> = Scarti tra valori effettivi e tendenziali delle esportazioni di beni Italia 1985-2001 e tra valori tendenziali e teorici 2002-2006

(\*)E<sup>NOR</sup> = Valore teorico delle esportazioni totali Italia Nord Orientale

Grafico 2 - Esportazioni in beni Italia Nord Orientale: valori teorici 1985-2006 (milioni di € correnti)



Fonte: nostre classificazioni ed elaborazioni su dati WTO per E<sup>EU</sup> e E<sup>W</sup> (www.wto.org), e ICE (www.ice.it) per i valori storici delle altre variabili

Tab. 9 - Matrice del modello di esportazioni in beni Italia Centrale 1985-2006 (milioni di € correnti e valori %)

Anno	E <sup>CE</sup>	Y <sup>CE</sup>	C <sub>1</sub> <sup>CE</sup>	C <sub>a</sub> <sup>CE</sup>	E <sup>W</sup>	E <sub>e</sub> <sup>EU</sup>	Z <sup>IT</sup>	(*)E <sup>CE</sup>	(*)E <sup>CE</sup> /(*)E <sup>IT</sup>	(*)E <sup>CE</sup> /Y <sup>CE</sup>
1985	12.291	87.515	67.598	11.116	1.725.404	584.617	(1.321)	11.555	16,39	13,20
1986	11.752	97.916	74.489	11.845	1.904.768	737.270	(1.036)	11.918	16,95	12,17
1987	12.270	106.882	82.221	12.518	2.313.860	886.227	(37)	12.125	15,67	11,34
1988	12.728	117.040	91.121	13.166	2.691.480	984.000	2.951	13.759	14,55	11,76
1989	15.187	127.595	99.641	14.056	2.924.946	1.054.561	8.374	15.193	14,46	11,91
1990	15.734	141.399	109.672	14.912	3.297.482	1.283.237	3.175	15.025	14,46	10,63
1991	16.040	154.987	119.514	15.924	3.362.827	1.268.166	(6.339)	17.645	15,31	11,38
1992	16.964	164.167	127.408	16.780	3.621.427	1.353.563	(15.538)	16.680	14,26	10,16
1993	21.805	169.473	130.941	16.883	3.632.036	1.274.052	(6.678)	21.996	16,28	12,98
1994	25.308	177.534	138.106	17.413	4.248.436	1.450.726	(1.068)	24.016	15,57	13,53
1995	29.972	191.092	147.560	18.564	5.264.895	1.789.794	20.365	29.762	15,98	15,57
1996	31.714	202.716	156.304	19.187	5.510.519	1.837.398	7.986	32.173	15,59	15,87
1997	34.222	211.741	164.898	19.560	5.707.475	1.804.418	2.335	34.444	15,50	16,27
1998	35.289	222.547	171.866	19.716	5.622.770	1.905.887	(4.583)	34.708	16,48	15,60
1999	35.744	230.024	179.235	19.802	5.847.425	1.910.550	(18.557)	35.762	16,22	15,55
2000	43.322	242.211	191.872	20.394	6.703.089	1.974.778	6.781	43.581	16,77	17,99
2001	43.859	253.588	197.294	20.797	6.447.437	2.000.103	3.112	46.556	17,71	18,36
2002	49.266	263.225	205.413	21.073	6.709.834	2.116.832	7.143	47.818	17,85	18,17
2003	53.217	273.533	213.533	21.308	7.027.047	2.101.782	4.869	53.857	18,26	19,69
2004	57.354	283.841	221.652	21.502	7.344.260	2.152.349	1.408	58.017	18,51	20,44
2005	61.678	294.149	229.772	21.655	7.661.473	2.201.577	(3.226)	62.217	18,74	21,15
2006	66.188	304.457	237.891	21.768	7.978.686	2.249.563	(8.982)	66.459	18,95	21,83

Legenda:

E<sup>CE</sup> = Esportazioni totali Italia Centrale

Y<sup>CE</sup> = PIL Italia Centrale

C<sup>CE</sup> = Consumi totali Italia Centrale

C<sub>a</sub><sup>CE</sup> = Consumi alimentari Italia Centrale

E<sup>W</sup> = Esportazioni mondiali

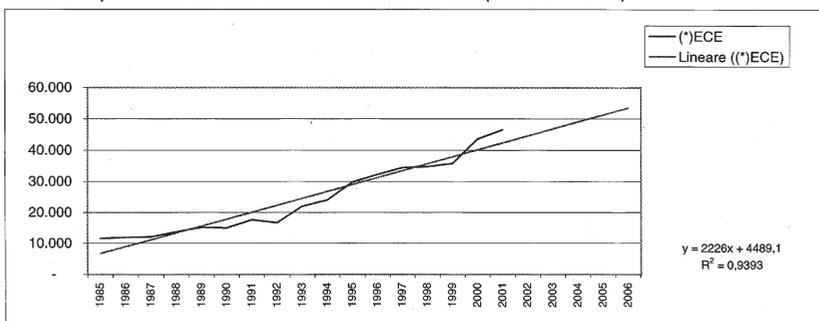
E<sub>e</sub><sup>EU</sup> = Esportazioni di beni EU area dell'Euro (EU<sub>12</sub>). Sono inclusi i flussi infra EU<sub>12</sub>

(\*)E<sup>IT</sup> = Esportazioni teoriche di beni Italia (cfr. tab. 11)

Z<sup>IT</sup> = Scarti tra valori effettivi e tendenziali delle esportazioni di beni Italia 1985-2001 e tra valori tendenziali e teorici 2002-2006

(\*)E<sup>CE</sup> = Valore teorico delle esportazioni totali Italia Centrale

Grafico 3 - Esportazioni in beni Italia Centrale: valori teorici 1985-2006 (milioni di € correnti)



Fonte: nostre classificazioni ed elaborazioni su dati WTO per E<sub>e</sub><sup>EU</sup> e E<sup>W</sup> (www.wto.org), e ICE (www.ice.it) per i valori storici delle altre variabili

Tab. 10 - Matrice del modello di esportazioni in beni Italia Meridionale 1985-2006 (milioni di € correnti e valori %)

Anno	E <sup>ME</sup>	Y <sup>ME</sup>	C <sub>a</sub> <sup>ME</sup>	C <sub>b</sub> <sup>ME</sup>	E <sup>W</sup>	E <sub>€</sub> <sup>EU</sup>	Z <sup>T</sup>	(*)E <sup>ME</sup>	(*)E <sup>ME</sup> /Y <sup>ME</sup>	(*)E <sup>ME</sup> /Y <sup>ME</sup>
1985	8.909	104.655	100.876	18.543	1.725.404	584.617	(1.321)	7.671	10,88	7,33
1986	7.411	115.147	111.026	19.818	1.904.768	737.270	(1.036)	6.684	9,51	5,80
1987	7.455	126.664	123.157	20.977	2.313.860	886.227	(37)	7.332	9,48	5,79
1988	7.798	140.312	136.588	22.109	2.691.480	984.000	2.951	9.211	9,74	6,56
1989	8.795	152.760	149.192	23.648	2.924.946	1.054.561	8.374	9.890	9,41	6,47
1990	9.438	168.885	165.113	25.085	3.297.482	1.283.237	3.175	9.364	9,01	5,54
1991	9.681	186.780	180.636	26.965	3.362.827	1.288.166	(6.339)	10.724	9,31	5,74
1992	9.878	195.579	192.315	28.223	3.621.427	1.353.563	(15.538)	9.674	8,27	4,95
1993	11.774	201.385	197.032	28.932	3.632.036	1.274.052	(6.678)	11.692	8,65	5,81
1994	13.850	210.495	206.627	29.900	4.248.436	1.450.726	(1.068)	13.479	8,74	6,40
1995	18.235	223.283	217.120	31.458	5.264.895	1.789.794	20.365	16.956	9,10	7,59
1996	18.329	237.126	228.706	32.279	5.510.519	1.837.398	7.986	19.061	9,23	8,04
1997	20.421	249.794	240.051	32.917	5.707.475	1.804.418	2.335	22.096	9,95	8,85
1998	22.561	261.563	250.922	33.553	5.622.770	1.905.887	(4.583)	20.803	9,88	7,95
1999	22.450	271.071	260.721	33.777	5.847.425	1.910.550	(18.557)	22.610	10,25	8,34
2000	28.671	283.364	274.650	34.988	6.703.089	1.974.778	6.781	28.407	10,93	10,02
2001	29.309	296.725	287.032	37.268	6.447.437	2.000.103	3.112	25.686	9,77	8,66
2002	33.332	308.947	298.486	38.393	6.709.834	2.116.832	7.143	26.516	9,90	8,58
2003	36.649	320.883	309.940	39.519	7.027.047	2.101.782	4.869	29.354	9,95	9,15
2004	40.167	332.819	321.394	40.645	7.344.260	2.152.349	1.408	31.133	9,94	9,35
2005	43.888	344.755	332.848	41.771	7.661.473	2.201.577	(3.226)	32.883	9,91	9,54
2006	47.811	356.691	344.302	42.897	7.978.686	2.249.563	(8.982)	34.604	9,87	9,70

Legenda:

E<sup>ME</sup> = Esportazioni totali Italia Meridionale

Y<sup>ME</sup> = PIL Italia centrale Meridionale

C<sub>a</sub><sup>ME</sup> = Consumi totali Italia Meridionale

C<sub>b</sub><sup>ME</sup> = Consumi alimentari Italia Meridionale

E<sup>W</sup> = Esportazioni mondiali

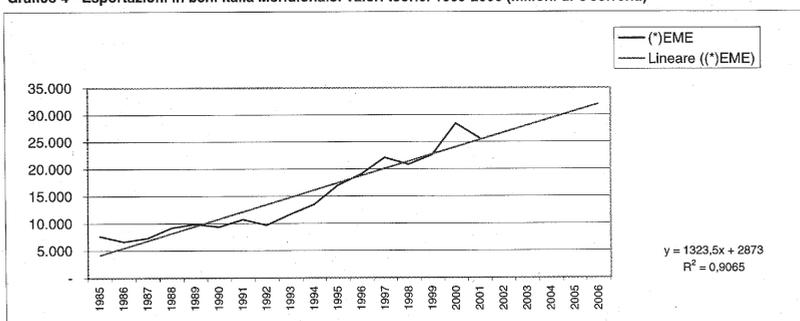
E<sub>€</sub><sup>EU</sup> = Esportazioni di beni EU area dell'Euro (EU<sub>12</sub>). Sono inclusi i flussi infra EU<sub>12</sub>

(\*)E<sup>ME</sup> = Esportazioni teoriche di beni Italia (cfr. tab. 11)

Z<sup>T</sup> = Scarti tra valori effettivi e tendenziali delle esportazioni di beni Italia 1985-2001 e tra valori tendenziali e teorici 2002-2006

(\*)E<sup>ME</sup> = Valore teorico delle esportazioni totali Italia Meridionale

Grafico 4 - Esportazioni in beni Italia Meridionale: valori teorici 1985-2006 (milioni di € correnti)



Fonte: nostre classificazioni ed elaborazioni su dati WTO per E<sub>€</sub><sup>EU</sup> e E<sup>W</sup> (www.wto.org), e ICE (www.ice.it) per i valori storici delle altre variabili

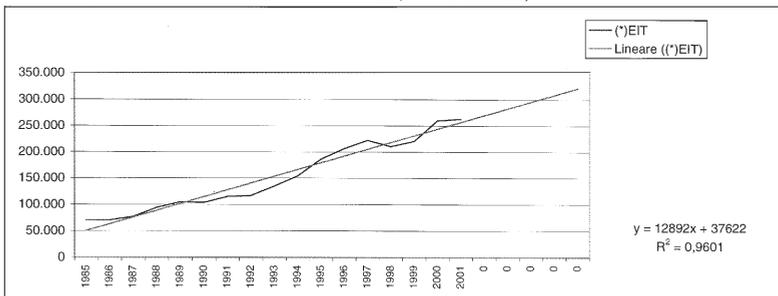
Tab. 11 - Matrice del modello di esportazioni in beni Italia 1985-2006 (milioni di € correnti e valori %)

Anno	E <sup>IT</sup>	Y <sup>IT</sup>	C <sup>IT</sup>	C <sub>a</sub> <sup>IT</sup>	E <sup>W</sup>	E <sub>e</sub> <sup>EU</sup>	(*)E <sup>IT</sup>	E <sub>e</sub> <sup>EU</sup> /E <sup>W</sup>	(*)E <sup>IT</sup> /E <sub>e</sub> <sup>EU</sup>	(**)E <sup>IT</sup> /Y <sup>IT</sup>
1985	77.314	421.919	330.975	55.422	1.725.404	584.617	70.511	33,88	12,06	16,71
1986	75.053	467.860	363.688	58.953	1.904.768	737.270	70.309	38,71	9,54	15,03
1987	77.703	511.857	400.598	61.991	2.313.860	886.227	77.353	38,30	8,73	15,11
1988	85.928	567.722	443.801	64.971	2.691.480	984.000	94.586	36,56	9,61	16,66
1989	99.602	620.815	486.396	69.307	2.924.046	1.054.561	105.083	36,05	9,96	16,93
1990	105.128	682.637	535.628	73.821	3.297.482	1.283.237	103.910	38,92	8,10	15,22
1991	108.316	743.529	587.338	79.042	3.362.827	1.288.166	115.235	37,71	9,09	15,50
1992	113.329	782.551	625.201	83.197	3.621.427	1.353.563	116.957	37,38	8,64	14,95
1993	137.488	807.449	641.569	84.632	3.632.036	1.274.052	135.122	35,08	10,61	16,73
1994	159.092	853.475	675.712	87.281	4.248.436	1.450.726	154.240	34,15	10,63	18,07
1995	196.860	923.052	718.600	92.096	5.264.895	1.789.794	186.290	33,99	10,41	20,18
1996	200.842	982.443	761.471	95.072	5.510.519	1.837.398	206.408	33,34	11,23	21,01
1997	211.297	1.026.287	802.705	96.737	5.707.475	1.804.418	222.163	31,61	12,31	21,65
1998	219.987	1.073.019	840.630	98.281	5.622.770	1.905.887	210.580	33,90	11,05	19,63
1999	220.916	1.108.499	876.406	98.919	5.847.425	1.910.550	220.520	32,67	11,54	19,89
2000	260.282	1.164.768	928.362	102.498	6.703.089	1.974.778	259.869	29,46	13,16	22,31
2001	269.634	1.216.696	956.843	104.270	6.447.437	2.000.103	262.845	31,02	13,14	21,60
2002	278.439	1.268.489	999.802	105.849	6.709.834	2.116.832	267.864	31,55	12,65	21,12
2003	289.193	1.318.227	1.039.154	107.243	7.027.047	2.101.782	294.962	29,91	14,03	22,38
2004	298.760	1.367.965	1.078.506	108.452	7.344.260	2.152.349	313.356	29,31	14,56	22,91
2005	307.154	1.417.703	1.117.858	109.475	7.661.473	2.201.577	331.959	28,74	15,08	23,42
2006	314.426	1.467.441	1.157.210	110.313	7.978.686	2.249.563	350.757	28,19	15,59	23,90

Legenda:

- E<sup>IT</sup> = Esportazioni totali Italia
- Y<sup>IT</sup> = PIL Italia
- C<sup>IT</sup> = Consumi totali Italia
- C<sub>a</sub><sup>IT</sup> = Consumi alimentari Italia
- E<sup>W</sup> = Esportazioni mondiali
- E<sub>e</sub><sup>EU</sup> = Esportazioni di beni EU area dell'Euro (EU<sub>12</sub>). Sono inclusi i flussi intra EU<sub>12</sub>
- (\*)E<sup>IT</sup> = Valore teorico delle esportazioni totali Italia

Grafico 5 - Esportazioni in beni Italia: valori teorici 1985-2006 (milioni di € correnti)



Fonte: nostre classificazioni ed elaborazioni sui dati WTO per E<sub>e</sub><sup>EU</sup> e E<sup>W</sup> (www.wto.org) e ICE (www.ice.it) per i valori storici delle altre variabili

## Appendice

### A - Calcolo del valore teorico di (\*)E<sup>NOC</sup> con il seguente modello di Regressione Multipla

#### OUTPUT RIEPILOGO

Statistica della regressione	
R multiplo	0,995
R al quadrato	0,990
R al quadrato corretto	0,983
Errore standard	3387,110
Osservazioni	16

#### ANALISI VARIANZA

	grd	SS	MS	F	Significatività F
Regressione	6	9743030021,656	1623836670,276	141,542	0,000
Residuo	9	109252611,494	11472512,388		
Totale	15	9846272633,151			

	Coefficienti	Errore standard	Stat t	Valore di significatività	Inferiore 95%	Superiore 95%	Inferiore 95.0%	Superiore 95.0%
Intercetta	-30983,599	19383,249	-1,599	0,144	-74832,989	12862,990	-74832,989	12862,990
Y <sup>NOC</sup>	0,670	0,548	1,228	0,251	-0,655	1,905	-0,565	1,905
C <sub>1</sub> <sup>NAC</sup>	-0,787	0,671	-1,187	0,265	-2,315	0,721	-2,315	0,721
C <sub>2</sub> <sup>NAC</sup>	2,400	1,949	1,231	0,249	-2,009	6,810	-2,009	6,810
E <sup>W</sup>	0,017	0,007	2,406	0,040	0,001	0,034	0,001	0,034
E <sub>4</sub> <sup>EV</sup>	-0,043	0,021	-2,048	0,071	-0,090	0,004	-0,090	0,004
Z <sup>T</sup>	0,119	0,202	0,592	0,568	-0,337	0,575	-0,337	0,575

$$(*)E^{NOC} = -30985,00 + 0,67 Y^{NOC} - 0,80 C_1^{NAC} + 2,40 C_2^{NAC} + 0,02 E^W - 0,04 E_4^{EV} + 0,12 Z^T$$

#### OUTPUT RESIDUI

Osservazione	Previsto E <sup>NOC</sup>	Residui	Residui standard
1	29770,676	3810,943	1,453
2	31592,051	1493,226	0,569
3	35084,847	-545,162	-0,208
4	43005,365	-1998,657	-0,762
5	49663,755	-2501,936	-0,954
6	50562,589	-1269,731	-0,480
7	53762,306	-3761,641	-1,434
8	54716,279	-1538,321	-0,586
9	61175,490	1218,402	0,464
10	70574,223	1591,210	0,606
11	86891,440	4085,161	1,561
12	91462,678	1617,790	0,608
13	94756,763	-2456,110	-0,936
14	96285,255	4463,074	1,697
15	91104,976	1539,062	0,575
16	106668,002	-2541,763	-0,969

### B - Calcolo del valore teorico di (\*)E<sup>NOR</sup> con il seguente modello di Regressione Multipla

#### OUTPUT RIEPILOGO

Statistica della regressione	
R multiplo	0,934
R al quadrato	0,988
R al quadrato corretto	0,981
Errore standard	2893,505
Osservazioni	16

#### ANALISI VARIANZA

	grd	SS	MS	F	Significatività F
Regressione	6	6443630196,589	1073838365,931	128,272	0,000
Residuo	9	75851331,522	8372370,169		
Totale	15	6518981527,111			

	Coefficienti	Errore standard	Stat t	Valore di significatività	Inferiore 95%	Superiore 95%	Inferiore 95.0%	Superiore 95.0%
Intercetta	12886,927	15033,776	0,857	0,414	-2121,863	46885,717	-2121,863	46885,717
Y <sup>NOR</sup>	1,253	0,562	2,232	0,053	-0,017	2,524	-0,017	2,524
C <sub>1</sub> <sup>NOR</sup>	0,862	0,551	1,566	0,152	-2,108	0,384	-2,108	0,384
C <sub>2</sub> <sup>NOR</sup>	-4,628	3,388	-1,368	0,205	-12,291	3,036	-12,291	3,036
E <sup>W</sup>	0,011	0,008	1,385	0,199	-0,007	0,028	-0,007	0,028
E <sub>4</sub> <sup>EV</sup>	-0,038	0,013	-2,928	0,017	-0,067	-0,009	-0,067	-0,009
Z <sup>T</sup>	0,072	0,162	0,444	0,667	-0,294	0,438	-0,294	0,438

$$(*)E^{NOR} = 12886,93 + 1,25 Y^{NOR} - 0,86 C_1^{NOR} - 4,63 C_2^{NOR} + 0,01 E^W - 0,04 E_4^{EV} + 0,07 Z^T$$

#### OUTPUT RESIDUI

Osservazione	Previsto E <sup>NOR</sup>	Residui	Residui standard
1	17551,000	2427,107	1,083
2	17052,690	2441,696	1,089
3	20063,142	890,646	0,397
4	28210,961	-2946,624	-1,270
5	29629,720	-3086,610	-1,382
6	29053,093	-150,848	-0,067
7	31716,573	-2020,503	-0,901
8	32714,218	-1166,247	-0,536
9	40944,513	-233,707	-0,104
10	48569,208	1023,010	0,456
11	54835,003	3834,021	1,711
12	62040,210	-1822,694	-0,690
13	67639,371	-3542,127	-1,580
14	63895,343	2279,418	1,017
15	67653,063	1988,626	0,887
16	80936,989	-473,467	-0,211

**C - Calcolo del valore teorico di (\*)E<sup>CE</sup> con il seguente modello di Regressione Multipla**

OUTPUT RIEPILOGO

Statistica della regressione	
R multiplo	0,998
R al quadrato	0,996
R al quadrato corretto	0,993
Errore standard	896,085
Osservazioni	16

ANALISI VARIANZA

	df	SS	MS	F	Significatività F
Regressione	6	1636656511,547	272776085,258	339,709	0,000
Residuo	9	728722,137	80969,126		
Totale	15	1643938733,684			

	Coefficienti	Errore standard	Stat t	Valore di significatività	Inferiore 95%	Superiore 95%	Inferiore 95,0%	Superiore 95,0%
Intercepta	12295,133	4496,101	2,735	0,023	2124,245	22466,034	2124,245	22466,034
Y <sup>CE</sup>	1,310	0,293	4,991	0,001	0,716	1,904	0,716	1,904
C <sup>1,2</sup>	-1,293	0,291	-4,443	0,002	-1,952	-0,835	-1,952	-0,635
C <sup>3,4</sup>	-2,885	0,852	-3,152	0,012	-4,612	-0,758	-4,612	-0,758
E <sup>CE</sup>	0,011	0,002	5,756	0,000	0,007	0,015	0,007	0,015
E <sup>1,2</sup>	-0,029	0,005	-6,083	0,000	-0,033	-0,018	-0,033	-0,018
Z <sup>1</sup>	0,092	0,049	1,870	0,094	-0,019	0,204	-0,019	0,204

(\*)E<sup>CE</sup> = 12295,14 + 1,31 Y<sup>CE</sup> - 1,29 C<sup>1,2</sup> - 2,69 C<sup>3,4</sup> + 0,01 E<sup>CE</sup> + 0,03 E<sup>1,2</sup> + 0,09 Z<sup>1</sup>

OUTPUT RESIDUI

Osservazione	Previsto E CE1	Residui	Residui standard
1	11555,425	735,250	1,056
2	11918,405	-166,828	-0,240
3	12124,954	144,837	0,209
4	13759,013	-1030,023	-1,485
5	15193,134	-5,350	-0,009
6	15024,673	709,172	1,022
7	17645,169	-1605,439	-2,313
8	16679,978	284,490	0,410
9	21995,608	-1190,497	-1,724
10	24016,233	1291,925	1,861
11	29752,483	209,249	0,301
12	32172,569	-458,726	-0,651
13	34444,361	-222,065	-0,320
14	34707,888	581,291	0,837
15	35761,550	-17,825	-0,026
16	43580,895	-259,433	-0,372

**D - Calcolo del valore teorico di (\*)E<sup>ME</sup> con il seguente modello di Regressione Multipla**

OUTPUT RIEPILOGO

Statistica della regressione	
R multiplo	0,989
R al quadrato	0,978
R al quadrato corretto	0,964
Errore standard	1278,814
Osservazioni	16

ANALISI VARIANZA

	df	SS	MS	F	Significatività F
Regressione	6	682116669,767	110352778,294	67,479	0,000
Residuo	9	14716280,506	163564,501		
Totale	15	676833450,273			

	Coefficienti	Errore standard	Stat t	Valore di significatività	Inferiore 95%	Superiore 95%	Inferiore 95,0%	Superiore 95,0%
Intercepta	9907,776	6746,089	1,469	0,176	-5362,950	25168,502	-5362,950	25168,502
Y <sup>ME</sup>	0,455	0,283	1,604	0,143	-0,196	1,096	-0,196	1,096
C <sup>1,2</sup>	-0,323	0,281	-1,150	0,280	-0,959	0,312	-0,959	0,312
C <sup>3,4</sup>	-1,087	0,823	-1,321	0,219	-2,948	0,774	-2,948	0,774
E <sup>ME</sup>	0,007	0,003	2,710	0,024	0,001	0,013	0,001	0,013
E <sup>1,2</sup>	-0,015	0,006	-2,718	0,024	-0,028	-0,003	-0,028	-0,003
Z <sup>1</sup>	0,042	0,077	0,551	0,585	-0,132	0,217	-0,132	0,217

(\*)E<sup>ME</sup> = 9907,78 + 0,45 Y<sup>ME</sup> - 0,32 C<sup>1,2</sup> - 1,09 C<sup>3,4</sup> + 0,01 E<sup>ME</sup> - 0,02 E<sup>1,2</sup> + 0,04 Z<sup>1</sup>

OUTPUT RESIDUI

Osservazione	Previsto E ME1	Residui	Residui standard
1	7670,842	1237,775	1,250
2	6684,149	727,006	0,734
3	7332,043	122,481	0,124
4	9211,173	-1413,262	-1,427
5	9889,988	-1065,388	-1,106
6	9363,826	73,991	0,075
7	10723,591	-1042,859	-1,053
8	9674,070	204,429	0,206
9	11691,882	81,745	0,083
10	13478,948	371,570	0,379
11	18656,143	1279,157	1,291
12	19061,420	-732,420	-0,739
13	22096,311	-1675,574	-1,692
14	20802,927	1757,860	1,775
15	22610,349	-160,802	-0,162
16	28406,758	264,481	0,267

**E - Calcolo del valore teorico di (\*)E<sup>IT</sup> con il seguente modello di Regressione Multipla**

OUTPUT RIEPILOGO

Statistiche della regressione	
R multiplo	0,995
R al quadrato	0,989
R al quadrato corretto	0,984
Errore standard	7843,308
Osservazioni	16

ANALISI VARIANZA

	gradi	SC	MC	F	Significatività F
Regressione	5	57958017774,502	11591603554,801	188,428	0,000
Residuo	10	615174818,471	61517481,847		
Totale	15	58573192592,974			

	Coefficienti	Errore standard	Stat t	Valore di significatività	Inferiore 95%	Superiore 95%	Inferiore 95,0%	Superiore 95,0%
Intercepta	-7946,090	36970,049	-0,215	0,834	-90301,507	74429,327	-90301,507	74429,327
Y <sup>IT</sup>	0,915	0,448	2,041	0,069	-0,084	1,913	-0,084	1,913
C <sub>1</sub> <sup>IT</sup>	-0,949	0,481	-1,974	0,077	-2,020	0,122	-2,020	0,122
C <sub>2</sub> <sup>IT</sup>	-0,162	1,292	-0,125	0,903	-3,040	2,716	-3,040	2,716
E <sup>IT</sup>	0,054	0,011	4,931	0,001	0,030	0,079	0,030	0,079
E <sub>4</sub> <sup>IT</sup>	-0,193	0,040	-4,865	0,007	-0,221	-0,045	-0,221	-0,045

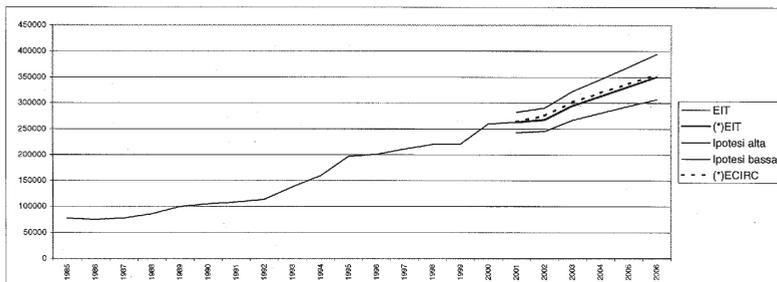
$$(*)E^{IT} = -7946,09 + 0,91 Y^{IT} - 0,95 C_1^{IT} - 0,16 C_2^{IT} + 0,05 E^{IT} - 0,19 E_4^{IT}$$

OUTPUT RESIDUI

Osservazione	Previsto EIT	Residui	Residui standard
1	70510,965	8903,198	1,062
2	70599,338	4743,728	0,741
3	77352,552	350,822	0,055
4	94586,438	-858,304	-1,352
5	105083,150	-541,540	-0,658
6	103910,058	1218,210	1,190
7	115235,335	-6919,700	-1,081
8	118956,900	-3627,555	-0,566
9	135122,052	2386,263	0,369
10	154240,361	4851,931	0,758
11	186290,430	10569,861	1,651
12	206408,402	-5505,987	-0,669
13	222163,386	-10868,273	-1,597
14	210580,306	8406,401	1,489
15	220519,890	395,838	0,062
16	258989,050	413,288	0,065

**F - Calcolo degli intervalli di previsione del valore teorico di (\*)E<sup>IT</sup> con livelli di confidenza del 95%**

grafico 6 - Esportazioni in beni Italia: valori storici 1985-2000 e valori teorici 2001-2006 con relativi intervalli di previsione (milioni di € correnti)



N.B.: le ipotesi alta e bassa rappresentano i limiti superiore ed inferiore degli intervalli di previsione. Per il loro calcolo si rinvia alla metodologia proposta da Johnston (1963-72). Si verifica che la somma delle previsioni medie delle circoscrizioni (\*)E<sup>IT</sup> ricade nei predetti intervalli.

Fonte: nostre elaborazioni dati ICE ([www.ica.it](http://www.ica.it))

## Riferimenti bibliografici

- Acocella, N. (1999): *Globalizzazione e stato sociale*, Il Mulino, Bologna.
- Barbanti-Brodano, M. – Rendina, A. (2000): *What is the Relationship Between Inequality And Growth? An Empirical Investigation With a New Data Set*, “Indian Journal of Applied Economics”, January.
- Barro, R. (1999): *Inequality, Growth and Investment*, “Nber Working Paper”, n. 7038, Cambridge, Mass..
- Boltho, A. – Toniolo, G. (1999): *The Assessment: The Twentieth Century – Achievements, Failures, Lessons*, “Oxford Review of Economic Policy”, n. 15, pp. 1-17.
- Brown, D.K. – Deardoff, A.V. – Stern, R.M. (2001): *Multilateral, Regional and Bilateral Trade – Policy Options for the United States and Japan*, “University of Michigan Discussion Paper”, n. 469.
- Collier, P. – Dollar, D. (2001): *Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, World Bank, Washington, D.C..
- Conti, G. – Menghinello, S. (1996): *Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)*, in «Rapporto sul commercio estero 95», ICE, Roma, pp. 286-303.
- Corsetti, G. (2001): *Commento a Rolli V. – Zaghini A.* 2001.
- Delli Gatti, D. – Gallegati Marco – Gallegati Mauro (2002): *Sulla*

*natura e le cause delle fluttuazioni cicliche in Italia (1861-2000)*, in Ciocca P. e Toniolo G., a cura di, *Storia economica d'Italia - 3. Industrie, mercati, istituzioni - 1. Le strutture dell'economia*, IntesaBci - Laterza, Milano-Roma-Bari, pp. 535-78.

Dollar, D. - Kraay, A. (2001): *Growth is Good for the Poor*, "World Bank Policy Research Working Paper", n. 2587, Washington, D.C..

Johnston, J. (1963-72): *Econometric Methods*, McGraw Hill Company, Inc., New York (ed. it. *Econometrica*, Franco Angeli, Milano 1980).

Lindert, P.H. - Williamson, J.G. (2001): *Does Globalization Make the World More Unequal?*, "Nber Working Paper", n. 8228, Cambridge, Mass..

Mattosco, N. (1996): *Il commercio estero del sistema agroalimentare abruzzese: un modello interpretativo*, "Dmqte - Quaderni di economia", n. 5, Pescara, Università.

Mattosco, N. (1997): *Il commercio estero abruzzese: un modello export-led rimuove le cause del sottosviluppo?*, "Abruzzo Contemporaneo", n. 5, pp. 89-111.

Onida, F. (2002): *La globalizzazione aumenta o riduce diseguaglianze e povertà*, "Il Mulino", n. 1, pp. 131-40.

Oxfam Report (2000): *Rigged rules and double standards: trade, globalization and the fight against poverty* ([www.oxfam.org](http://www.oxfam.org)).

Rolli, V. - Zaghini, A. (2001): *International Market Access for the Exports of Developing Countries: Empirical Evidence and Trade Policy Issues*, in "Atti dell'incontro di studio in memoria di Stefano Vona", Banca d'Italia, Roma 14 dicembre, mimeo ([www.bancaditalia.it](http://www.bancaditalia.it)).

Sen, A. (1999): *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford (ed. it. *Globalizzazione e libertà*, Mondadori, Milano 2002).

Stern, N. (2001): *Premessa a Collier P. – Dollar D. 2001.*

Stiglitz, J.E. (2002): *Globalization and Its Discontents* (ed. it. *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino 2002).

Tiberi Vipraio, P. (1999): *Dal mercantilismo alla globalizzazione. Lo sviluppo industriale trainato dalle esportazioni*, Il Mulino, Bologna.

UNDP – United Nations Development Program (2000): *Human Development Report*, Genève.

WORLD BANK (2001a): *World Development Report 2000/2001 – Attacking Poverty*, Washington, D.C..

WORLD BANK (2001b): *Global Economic Prospects 2002*, Washington, D.C..

**Lucio Laureti**

**INTEGRAZIONE EUROMEDITERRANEA  
E SISTEMA MONETARIO: UN'IPOTESI**

*Abstract*

During the integration phase the monetary variables are fundamental to the determination of interest rates, exchange rates and competitiveness of the countries. After having enlarged to the east, the EU has programmed integration paths in the south Mediterranean. According to the Euro Mediterranean Conference in Barcelona, a free trade area will be create before 2010. The aim of the present work is to hypothesize a monetary system that would develop trade, investments and the stability of a large area. In particular the paper examines using descriptive instruments: i) the effects of the euro-Med integration on the most important macroeconomic variables; ii) how the monetary system works in the CFA Franco area and the possible extension to the Med area.

**1. Introduzione**

Progetti per forme di integrazione più spinte stanno riguardando ogni parte del mondo. In America l'integrazione tra il Nafta e Mercosur darà la luce all'Alca, l'area di libero scambio delle Americhe, così come in estremo oriente si lavora per la costituzione dell'Afta, l'Asian Free Trade Area. In Europa, dopo l'allargamento ad est, lo step successivo sarà l'allargamento a sud, nell'area mediterranea, con la costituzione, secondo gli obiettivi della Conferenza Euromediterranea di Barcellona, di una area di libero scambio entro il 2010.

Passi concreti si stanno compiendo ormai da anni (accordi

Euro-Maghreb, Unione doganale con la Turchia, prossima ammissione nell'Ue di Malta, Cipro e successivamente Turchia) anche negli strumenti finanziari destinati a questo programma (Meda, Ecip). È ormai opinione consolidata che l'Europa non può fare a meno di procedere all'integrazione con questa area sia per motivi strettamente economici che anche per motivi legati alla pace e stabilità.

La nascita e il sempre maggiore utilizzo dell'euro in tutti i paesi collegati all'Unione Europea pone il problema di immaginare con quale valuta e in quale sistema monetario si muoverà l'area nel prossimo futuro. È noto infatti che un sistema monetario, in quanto insieme di regole, abitudini, strumenti e organizzazioni in base ai quali vengono effettuati i pagamenti internazionali [Salvatore], è fondamentale per creare le condizioni di sviluppo, commercio internazionale, investimenti esteri e istituzioni finanziarie.

In un lavoro precedente [Laureti 2000] è già stato ipotizzato per i paesi Med l'utilizzo di un sistema monetario a tassi di cambio fissi con una Banca Centrale legata alla BCE che ne determinasse le politiche monetarie attraverso l'esperienza del Franco CFA già utilizzato in numerosi paesi dell'area africana francofona e ratificato dal trattato di Maastricht.

Oggi il franco CFA ha un rapporto fisso con l'euro ed il suo funzionamento rappresenta un modello unico in tutto il mondo perché tale moneta non è convertibile nel mercato mondiale delle valute, ma può essere scambiato solo con l'euro. È la moneta unica degli stati africani della zona CFA, oggi costituita da due unioni monetarie distinte: Unione Economica e Monetaria dell'Africa Occidentale (UEMOA) e Comunità Economica e Monetaria dell'Africa Centrale (CEMAC).

In questo lavoro si approfondisce il funzionamento del sistema monetario ipotizzato.

Il paper si compone di due parti: nella prima si analizzano gli effetti sulle principali variabili macroeconomiche del processo di integrazione dell'Europa con l'area Med, mettendo in evidenza la centralità delle politiche monetarie e la fondamentale importanza del sistema monetario adottato. La seconda

parte descrive il funzionamento del franco CFA, degli effetti su inflazione, crescita e commercio e dei suoi collegamenti con l'euro.

## 2. Integrazione Euromediterranea: effetti reali e monetari

Il modello considera due aree, quella dell'euro e quella costituita dai paesi Med aderenti alla Conferenza Euromediterranea di Barcellona.

Il primo quesito da sollevare riguarda cosa accade al tasso di cambio reale dei paesi dell'euro rispetto ai paesi dell'area meno tecnologica (Med) quando, in fase di integrazione, si determina una redistribuzione delle specializzazioni ed una convergenza delle rispettive economie: in base alla teoria della PPA esso tenderà ad aumentare. Al tempo stesso [Clements e Frenkel, 1980], supponendo che il livello generale dei prezzi nel paese interno (P) sia una funzione omogenea e lineare (Cobb-Douglas) dei prezzi dei beni non commerciabili ( $P^N$ ) e dei beni commerciabili ( $P^C$ ),

$$\begin{aligned} P^E &= eP^M \\ P^E &= (P^L)^\beta (P^H)^{(1-\beta)}; & 0 < \beta < 1 \text{ dove } \beta \text{ è la quota di spesa per i beni non commerciabili} \\ P^M - P^L &= (P^H)^{\beta^*} (P^L)^{(1-\beta^*)}; & 0 < \beta^* < 1 \end{aligned}$$

dove

$P^E$  = indice dei prezzi dell'area euro;  
 $P^M$  = indice dei prezzi dell'area mediterranea;  
 $P^L$  = indice dei prezzi dei beni a basso contenuto tecnologico;  
 $P^H$  = indice dei prezzi dei beni ad alto contenuto tecnologico;

si sostiene che con innovazione tecnologica costante e continuativa, il tasso di incremento dei costi di produzione dei prodotti ad alto contenuto tecnologico aumenta meno che proporzionalmente rispetto agli altri per cui  $P^L$  aumenta ad un tasso maggiore rispetto a  $P^H$  ed anche rispetto a  $P^{L^*}$  (espresso in euro) [Welfens]. Questo effetto provoca, a parità di condizioni, un decremento della ragione di scambio dei paesi Euro

rispetto ai paesi Med ed una tendenza all'apprezzamento delle valute Med.<sup>1</sup>.

Inoltre, interpretazioni della teoria di Balassa-Samuelson [Officer, 1976] tendono ad affermare che il tasso di cambio si apprezzerà di più in paesi ad alto tasso di sviluppo e ciò per il fatto che nei beni destinati all'esportazione si annidano i più elevati incrementi di produttività.

Se questa può essere la tendenza dei tassi di cambio dell'area Euro e dell'area Med, non è ininfluente capire in quale sistema monetario essi possono variare. Come già evidenziato in lavori precedenti [Laureti, 2000] gli scenari in cui si possono muovere i tassi di cambio sono sostanzialmente quattro:

1. Sistema di tassi di cambio fissi o moneta unica;
2. Tasso di cambio vincolato;
3. Tasso di cambio flessibile;
4. Aggancio ad un paniere di monete con una banda minima di oscillazione.

Tralasciando i due casi di tassi di cambio vincolato e paniere di valute, è opportuno esaminare i due casi più importanti.

1) *Tassi di cambio fissi*: Asea e Mendoza (1994) affermano che il rapporto tra i prezzi dei beni non commerciabili/prezzi

dei beni commerciabili ( $\frac{P^N}{P^C}$ ) tende ad aumentare a causa del

già citato incremento di produttività nella produzione dei beni commerciabili. Ma il lavoro di Asea e Mendoza non ha trovato forte correlazione tra  $P^N$  e  $P^C$  in tutti i casi in cui è stato applicato. Ciò è quanto affermato da Balassa (1964) e Samuelson (1964) secondo i quali la crescita di produttività nel settore che produce beni non commerciabili (o servizi) è inferiore rispetto a quella relativa al settore dei beni commerciabili. Questo significa che il prezzo relativo dei beni non commerciabili di-

<sup>1</sup> L'ipotesi è valida solo se gli aumenti di produttività si riversano sui prezzi. Viceversa secondo alcuni economisti (Prebisch, Singer, Myrdal) la maggiore produttività nei paesi industrializzati va a vantaggio dei salari piuttosto che provocare un abbassamento dei prezzi per cui la ragione di scambio dei PVS è destinata a peggiorare (Salvatore).

venta più alto nelle regioni più ricche. Ciò perché il progresso tecnologico incide in maniera inferiore sui servizi ad alta intensità di fattore lavoro (istruzione, salute, assicurazioni) piuttosto che nei beni destinati all'esportazione [Baumol e Bowen, 1966]. Il risultato è che il valore attuale della valuta di un paese ricco sarà sistematicamente al di sopra di quello calcolato con la PPA<sup>2</sup>.

Una teoria alternativa a questa è dovuta a Kravis e Lipsey (1983) e Jagdish Bhagwati (1984). Essi affermano che un livello di prezzi più elevato nei paesi ricchi è dovuto al maggior rapporto  $K/L$  e ad un alto tasso di salario dal momento che c'è una rigidità interna a sostituire  $L$  con  $K$ .

Da aggiungere che il rapporto ( $\frac{P^N}{P^C}$ ) è difficile da utilizzare a

causa di mancanza di dati per cui tutti gli studi empirici hanno utilizzato dei sostituti: Frenkel usa l'indice del costo della vita e l'indice all'ingrosso affermando che l'indice del costo della vita contiene relativamente più beni non commerciabili dell'indice dei prezzi all'ingrosso. Clements e Frenkel (1980) sostituiscono i prezzi dei beni commerciabili con l'indice dei prezzi all'ingrosso e i beni non commerciabili con i salari.

Ciò comporta che se il livello dei prezzi dell'area euro è costante:

$$P = (P^C)^\beta (P^N)^{(1-\beta)}$$

e deriva dall'indice dei prezzi dei beni commerciabili ( $P^C$ ) e dei beni non commerciabili ( $P^N$ ) e analogamente per i paesi Med:

$$P^* = (P^{*C})^\beta (P^{*N})^{(1-\beta)}$$

<sup>2</sup> Nel Giappone del dopoguerra, l'incremento dei salari dovuto all'incremento della produttività se non creava problemi di competitività a livello internazionale nei beni commerciabili, si riversava però anche sui beni non commerciabili, stimolando l'inflazione più di quanto fosse negli USA [De Grauwe].

i prezzi di equilibrio nei settori dei beni commerciabili e non commerciabili sono uguali al rapporto tra salari e produttività:

$$P^C = \frac{W}{q}; P^{C*} = \frac{W^*}{q^*}; P^N = \frac{W}{v}; P^{N*} = \frac{W^*}{v^*};$$

dove  $q$  e  $v$  sono rispettivamente la produttività del lavoro nei settori dei beni commerciabili e non commerciabili. Allora se l'indice dei prezzi dei beni non commerciabili nell'area Med aumenta, a ciò deve contrapporsi necessariamente una diminuzione dell'indice dei prezzi dei beni commerciabili nell'area Euro:

$$(P^C)^\beta (P^N)^{(1-\beta)} = (eP^{C*}) (P^N/P^C)^{(1-\beta)}$$

Un incremento del prezzo dei beni non commerciabili però, se i prezzi dei beni commerciabili sono stabili, comporta un effetto inflazionistico nei paesi Med che è incompatibile con un regime di tassi di cambio fissi. Si consideri infatti l'effetto dell'aumento della produttività nei beni commerciabili in un paese piccolo (Med) ipotizzando che i tassi di cambio siano fissi. L'aumento di produttività non ha effetto immediato sui prezzi dei beni commerciabili ( $P^C$ ) poiché sono sottoposti a concorrenza internazionale ma l'aumento di produttività determina un aumento dei salari. In questo caso, se non si determina un incremento nella produttività anche dei beni non commerciabili, l'aumento dei salari fa sempre aumentare i prezzi dei beni non commerciabili ( $P^N$ ) [Rogoff, 1992].

Alla luce di quanto sopra, in fase di integrazione, sia per l'effetto inflazionistico interno, dovuto alla produttività e ai salari, sia per l'inevitabile afflusso di capitali per l'integrazione finanziaria e i maggiori investimenti, si genera una pressione sul tasso di cambio dei paesi Med che, come detto, è incompatibile se i tassi di cambio sono fissi.

2) *Tassi di cambio flessibili*: in questo caso gli effetti dovuti al miglioramento della ragione di scambio, all'incremento della produzione, alla crescita e al miglioramento della bilancia dei

pagamenti, tendono all'apprezzamento delle valute Med anche a causa dell'afflusso di capitale<sup>3</sup>. Infatti se introduciamo l'ipotesi che la PPA sia verificata nel settore dei beni commerciabili:

$$P^C = e^{PPA} + P^{C*}$$

dove  $e^{PPA}$  è il tasso di cambio di equilibrio nella condizione di PPA nel settore dei beni commerciabili, possiamo scrivere:

$$P^C - P^{C*} = e^{PPA} + (q - q^*)$$

che risolvendo rispetto al tasso di cambio:

$$e^{PPA} = (P^C - P^{C*}) - (q - q^*)$$

Riteniamo che una maggiore integrazione tra paesi differenti e che presentino notevoli asimmetrie dal punto di vista economico, comporti anche una notevole integrazione dei mercati finanziari a beneficio dei paesi più deboli, quindi con capitali che si spostano per beneficiare della loro maggior produttività. In situazioni del genere si creano le condizioni anche per una diminuzione dei tassi di interesse.

A questo punto siamo entrati nel vivo del problema: a causa dell'integrazione finanziaria, il differenziale dei tassi di interesse tra l'area Euro e l'area Med andrà ad influenzare i tassi di cambio in misura ulteriore di quanto non facciano gli elementi già considerati?

La risposta è ambigua: se si considera il modello di Dornbusch che considera i prezzi fissi:

$$e_t = m_t - m_t^* - (Y_t - Y_t^*) - \mu^{-1} (i_t - i_t^*)$$

<sup>3</sup> La relazione positiva tra crescita delle esportazioni e crescita economica, anche se in contesti diversi e per diversi campioni di paesi, è stata messa in evidenza da molti lavori. Si veda Balassa (1985), Colombatto (1992), Rosen e Shapouri (1989).

un differenziale crescente del tasso di interesse ( $i_t - i^*$ ) a causa della citata diminuzione dei tassi di interesse dell'area Med comporta un apprezzamento del tasso di cambio dell'euro sostanzialmente perché un aumento del tasso di interesse comporta una restrizione monetaria.

Se allo stesso modo applichiamo un modello di derivazione monetarista:

$$e_t = m_t - m_t^* - (Y_t - Y_t^*) - \delta(i_t - i_t^*)$$

allora il differenziale di interesse determina un deprezzamento nella misura in cui un tasso di interesse relativamente crescente, a causa di prezzi variabili, determina una espansione monetaria con risvolti inflazionistici.

Una possibile spiegazione di questo fenomeno è che quanto più è elevata la variabilità dei prezzi relativi tanto meno efficiente diventa il sistema dei prezzi nella trasmissione delle informazioni e quindi diventa così sempre più difficile per gli agenti economici percepire segnali corretti dall'osservazione dei prezzi assoluti. Il risultato sarà incertezza maggiore sul mercato finanziario, che provoca un deprezzamento del tasso di cambio.

Questa elasticità del tasso di cambio rispetto alla variabilità dei prezzi relativi è molto significativa nella maggior parte dei casi: un aumento della varianza dei prezzi relativi interni (rispetto a quelli esteri) provoca un deprezzamento della valuta.

Questa sorta di "conflitto" tra economisti e monetaristi caratterizzò anche il periodo di transizione per l'armonizzazione delle economie europee e soprattutto il pareggio della bilancia dei pagamenti [Tsoukalis]. I prezzi spingeranno verso una convergenza dei tassi di inflazione mentre i mercati verso una disciplina dei tassi di cambio.

Da tutto quanto detto emerge quanto la creazione di un sistema monetario sia fondamentale per un'area che va integrandosi. La scelta di un sistema omogeneo negli scambi, nelle transazioni finanziarie, negli investimenti è cruciale per tracciare

le linee di sviluppo e integrazione. Proviamo quindi ad ipotizzare quale possa essere una scelta equilibrata per l'integrazione Euro-Med.

### **3. La nascita dell'area CFA**

La nostra idea è che per l'area Med un sistema di cambi vincolati con una banca centrale risulta preferibile ad un sistema di cambi fissi senza una banca centrale o un sistema di cambi flessibili con una banca centrale nazionale.

Questo sistema effettivamente è già in vigore in quella che viene denominata la zona CFA. Essa si compone di sei paesi dell'Unione Monetaria dell'Africa Centrale tra il Camerun, il Gabon, la Guinea Equatoriale, la Repubblica Centrafricana, il Congo e il Ciad e ha come istituto di emissione la Banca degli Stati dell'Africa Centrale (BEAC) e di otto paesi dell'Unione Monetaria dell'Africa dell'Ovest (UEMOA) che comprende il Benin, Burkina Faso, Costa d'Avorio, Guinea Bissau, Mali, Niger, Senegal e Togo ed hanno come istituto di emissione la Banca Centrale degli Stati dell'Africa dell'Ovest (BCEAO). La zona CFA include inoltre gli Stati d'Oltre Mare (Guadalupe, Guyana, Martinicca, Réunion), i territori d'Oltre Mare (Nuova Caledonia, Polinesia francese, Wallis e Futuna), le Collettività territoriali della Repubblica francese (Mayotte, Saint Pierre e Miquelon), il Principato di Monaco e la Repubblica delle Comore.

#### *Breve storia*

Tra il 1814 ed il 1939 la Francia costituì in alcune regioni Africane un vero e proprio impero coloniale. Per facilitare gli scambi ed anche per stabilizzare la presenza francese, venne introdotto il franco e vennero eliminate le monete concorrenti: la novità più importante fu, quindi, la creazione di una zona monetaria uniforme e senza problemi di cambi: la zona franca.

Con l'abolizione della schiavitù nel 1848 e per iniziare un programma di sviluppo, vennero costituite banche di prestito e di sconto nelle colonie. Tali banche, che avevano come mo-

dello la Banca di Francia, erano costituite in società anonime della durata di 20 anni, ciascuna avente la sua sede nella capitale della colonia ed erano organismi aventi privilegio e monopolio di emissione.

Da quel momento, le banconote emesse dalla Banca di Francia, che prima circolavano nella zona franca, vennero sostituite da quelle emesse dalle singole Banche centrali delle regioni colonizzate<sup>4</sup>: la zona, che prima vantava l'uniformità monetaria, tornò ad essere un'area a pluralità monetaria.

Il controllo del quantitativo della moneta prodotta dalle banche africane poggiava su 3 principi di politica monetaria: la convertibilità delle banconote, il rispetto di un rapporto tra le riserve auree e il valore delle banconote emesse, la copertura dei pegni con il capitale.

Nel 1852, fu istituita a Parigi l'Agenzia Centrale delle Banche Centrali Coloniali, che aveva il compito di agire come intermediario tra il governo francese e le banche africane: le autorità francesi potevano controllare, tramite l'Agenzia, il comportamento delle Banche centrali africane.

Nel periodo successivo cominciò una politica espansionistica da parte della Francia mirante a creare un vasto impero nell'Africa centro-ovest (Senegal, Costa d'Avorio e Niger).

Poi ci fu la prima guerra mondiale, a conclusione della quale emersero nelle colonie d'Africa le prime aspirazioni all'emanipazione e nacquero numerosi movimenti nazionalisti per contestare l'ordine coloniale. Allo stesso tempo, le potenze coloniali, posero l'accento sulla loro missione civilizzatrice d'oltremare, apportando in questi luoghi la torcia della cultura e del progresso. In realtà, dietro questi propositi, s'imponeva l'idea dello sviluppo dell'"Economia Imperiale", capace di assicurare a ciascuna potenza coloniale una forma d'indipendenza economica, grazie ad un migliore sviluppo delle ricche potenzialità offerte dalle colonie. La Francia mise in atto un programma

<sup>4</sup> Ciascuna banca era autorizzata ad emettere delle banconote da 500f, 100f, 25f che avevano corso solamente nella singola colonia.

d'investimenti decennali nelle colonie, con mezzi illimitati di forze materiali e commerciali. Infatti quando la Francia entrò nella seconda guerra mondiale contro la Germania, il suo territorio era costituito da un immenso impero coloniale con regioni sparse nel continente africano, asiatico ed americano.

Per la ricostruzione del dopoguerra si operò un importante programma di stabilizzazione, che aveva come punto di partenza una profonda riforma monetaria. Ma la guerra aveva determinato un rialzo notevole dei prezzi, dovuto alla contrazione dell'attività produttiva, che risultava più lenta di quattro-cinque volte rispetto all'accrescimento della liquidità in circolazione.

Il problema più arduo che si presentava, era quello: 1) della fissazione di una nuova parità con il franco a tassi realistici per aiutare la ripresa delle esportazioni; 2) dei differenti tassi d'inflazione registrati tra le colonie e la madrepatria.

A causa di differenti sistemi monetari, erano richieste diverse misure di svalutazione che costringessero ad abbandonare la parità tra le monete delle colonie e quella della madrepatria. Con la fissazione di una nuova parità uguale per tutte le colonie e senza margini di fluttuazione, nacque così un'unica realtà monetaria per tutti gli Stati colonizzati dalla Francia in Africa, il franco CFA, ossia il franco delle colonie francesi d'Africa.

Nel 1948 si osservò una ulteriore svalutazione del franco francese: il franco CFA conservò, in questa occasione, la stessa parità rispetto al dollaro, mentre servivano ora due franchi francesi per un franco CFA.

Dopo la creazione del franco CFA, s'innescarono negli anni successivi focolai d'indipendenza, sia per l'autonomia politica che monetaria, sempre più pressanti, che sfociarono nella conquista graduale di libertà importanti per lo sviluppo di tali paesi.

Nell'Aprile del 1959 furono create, la Banca Centrale degli Stati dell'Africa dell'Ovest (BCEAO), che assunse il privilegio d'emissione nella Costa d'Avorio, Benin (allora Dahomey), Burkina Faso (allora Alto-Volta), Mauritania, Niger, Senegal, e

la Banca Centrale degli Stati dell'Africa Centrale (BCEAC<sup>5</sup>) che assunse il privilegio d'emissione in Camerun, Repubblica Centrafricana, Congo, Gabon, Ciad.

Nell'anno seguente tali Stati, divenuti indipendenti, si associarono per la gestione delle due banche, avendo ciascun paese i propri rappresentanti nella Banca Centrale. Tuttavia, la presenza di rappresentanti francesi nel Consiglio d'amministrazione, prevista ancora oggi e condizione indispensabile posta dal Tesoro francese per il mantenimento dell'accordo sul conto d'operazioni, faceva sì che la politica monetaria era tutt'altro che autonoma per le ex-colonie.

Il 12 Maggio 1962, gli Stati fondatori della BCEAO stipularono il trattato che diede vita all'Unione Monetaria dell'Africa dell'Ovest (UMOA).

Tra il 1972 ed il 1973 i paesi dell'UMOA stipularono nuovi accordi di cooperazione monetaria con la Francia, che entrarono in vigore con l'importante riforma del 1973.

Questi accordi, ancora oggi in vigore, ridussero ancor di più la presenza francese all'interno del Consiglio d'amministrazione della BCEAO e della BEAC. Di conseguenza, venne dato impulso al ruolo delle Banche centrali nello sviluppo dei paesi membri.

Alcuni anni più tardi, le sedi delle Banche Centrali lasciarono Parigi per trasferirsi a Yaoundè, la BEAC nel 1977, ed a Dakar, la BCEAO nel 1978. Le parità fissate tra il 1945 ed il 1949 rimasero così fisse per lunghi anni: il franco CFA, ha conservato il rapporto stabilito dopo la svalutazione del 1948, ossia un franco CFA=2 franchi francesi, fino all'11 Gennaio del 1994, quindi per circa 56 anni.

Nel 1994, sono state create l'UEMOA (Unione economica e monetaria Ovest-Africana), che mira all'integrazione delle politiche economiche, oltre che di quelle monetarie, per i paesi dell'Africa dell'Ovest, e la CEMAC (Comunità economica e monetaria dell'Africa Centrale), composta dall'UMAC (Unio-

<sup>5</sup> Dal 1972 trasformata in BEAC.

ne monetaria dell'Africa Centrale) e dall'UEAC (Unione economica dell'Africa centrale), anch'essa mirante a perseguire un'integrazione monetaria ed economica, in questo caso per gli Stati dell'Africa Centrale.

Infine l'ultima fase riguarda il 1999, anno in cui è stato introdotto l'euro. Dalle pronunce del Consiglio dell'Unione Europea è emerso che il sistema, con l'ingresso dell'euro, non sarà minimamente intaccato, dal momento che gli accordi monetari sono sempre stati intrattenuti tra le Banche Centrali Africane ed il Tesoro francese, senza alcun interessamento della Banca Centrale Francese. Di conseguenza la Banca Centrale Europea, che subentra nei diritti e negli obblighi della Banca di Francia, non raccoglie alcuna eredità da quest'ultima ed i rapporti continueranno a svolgersi tra le Banche centrali africane ed il Tesoro francese come in precedenza.

#### **4. Considerazioni sul funzionamento del sistema**

Con il sistema monetario adottato: i) la Francia garantisce aiuti finanziari vitali per la sopravvivenza di questi paesi e per il finanziamento dei programmi di sviluppo; ii) il franco CFA è ancorato al franco francese. Il Tesoro francese fissa la parità e s'impegna a garantire anticipi in franchi francesi necessari in caso di esaurimento delle riserve di ciascuna zona d'emissione in contropartita del deposito presso le sue casse dell'insieme delle riserve in valute estere dei singoli paesi (principio del conto d'operazioni). In sostanza la Francia è incaricata di assicurare la copertura dei deficit delle bilance dei pagamenti dell'insieme della zona franca, mettendo a loro disposizione franchi francesi per completare le loro riserve in caso di necessità. Per tale vantaggio la Francia pretende, tuttavia, una partecipazione su base paritaria nella gestione della Banca Centrale.

Un deficit, che può essere provocato da un cattivo raccolto o da eccessive importazioni, si traduce immediatamente in una diminuzione delle riserve estere della Banca Centrale, che con-

cede le sue riserve in cambio di moneta locale andando così a diminuire l'offerta di moneta: la diminuzione dell'offerta di moneta, si traduce nella diminuzione dei prezzi (deflazione), che consente in seguito di ridurre il deficit.

Il franco CFA è legato indissolubilmente al franco francese con una parità fissa, modificabile solo grazie all'intervento della Conferenza dei Capi di Stato delle Unioni Monetarie, sempre su accordo o su richiesta del governo francese.

Il problema sorge all'interno del continente africano, dove il franco CFA è utilizzato in paesi con economie molto differenti: Camerun, Gabon e Togo, ricchi di legno e petrolio, hanno una situazione economica differente da quella di Burkina Faso, Ciad e Repubblica Centrafricana, che sono molto poveri di risorse e per giunta senza sbocchi sul mare. Legare l'economia di questi paesi a quella francese ed oggi a quella europea presenta luci ed ombre: si potrebbe pensare che è intenzione della Francia e di tutta la Comunità Europea mantenere un controllo rigido sulle economie africane.

I vantaggi del sistema sono per la Francia nel fatto che la stabilità monetaria rassicura gli investitori francesi, poiché nessun rischio di convertibilità va a minare il rimpatrio regolare dei loro profitti. Gli obiettivi della Francia ed oggi dell'Unione Europea sono rivolti ad una crescita basata sull'importazione di materie prime e sull'accumulazione di capitali e tecnologie: per questo motivo l'obiettivo di avere una moneta forte e stabile è prioritario per la Banca Centrale.

Per l'Africa, ci sono svantaggi e vantaggi: tra i primi l'attrazione degli investimenti esteri grazie alla stabilità monetaria è apparsa molto carente nel corso degli anni. D'altro canto la possibilità di accedere al mercato francese (oggi a quello europeo) da parte delle imprese africane senza rischi di cambio è minata dal forte protezionismo dei paesi europei. Inoltre la politica degli alti tassi d'interesse, applicata dalla Francia prima e dall'Unione Europea oggi per attirare i capitali esteri e rafforzare la moneta, è nociva per l'economia della zona franca, perché implica un costo del credito elevato per gli imprendi-

tori locali<sup>6</sup>. Oltre a ciò le relazioni commerciali della zona CFA con il resto dell'Africa e del terzo mondo sono rese difficili, poiché il franco CFA, essendo sopravvalutato in rapporto alle monete del Sud, rende i prodotti della zona franca troppo cari per questi paesi.

Per questi motivi gli oppositori di questo sistema affermano che l'Africa della zona CFA si ritrova così impossibilitata ad esportare nei mercati del Sud e condannata ad esportare le materie prime a buon mercato verso la Francia prima e verso tutta l'Europa oggi. L'obiettivo finale della Francia e dell'Europa di acquisire materie prime a buon mercato è quindi raggiunto a discapito dei paesi africani, che perdono ogni tipo di autonomia nelle scelte economiche. Se infatti gli Stati avessero optato di essere totalmente indipendenti, avrebbero avuto il loro istituto d'emissione e la propria moneta: ci sarebbe stata la frammentazione dell'attuale zona di emissione e l'instaurazione di legami bilaterali tra i vari istituti. In tale situazione gli Stati avrebbero avuto libertà nella conduzione della politica del credito, nella politica economica e nella redazione di un piano di sviluppo.

Ma d'altro canto i vantaggi sono stati e sono considerevoli: i vari paesi africani che beneficiavano del principio del conto d'operazioni, quindi nella copertura dei deficit dopo l'esaurimento delle riserve da parte del Fondo di stabilizzazione dei cambi, producevano annualmente deficit cronici nella bilancia dei pagamenti. Se tali paesi, quindi, avessero abbandonato i principi della zona monetaria, avrebbero disposto soltanto delle entrate delle esportazioni per far fronte alle importazioni. Poiché le esportazioni si basavano sostanzialmente su materie prime di basso valore e di prezzo fluttuante rispetto ai beni da

<sup>6</sup> Tale politica è necessariamente imposta anche alla zona CFA a causa del forte legame monetario esistente fra le aree. Infatti, per evitare eccessive pressioni sulle riserve e quindi pagare forti interessi passivi al Tesoro francese in base agli accordi di cambio in vigore, bisogna mantenere i tassi d'interesse ai livelli francesi.

importare, era vitale ridurre le importazioni e diminuire il benessere della collettività.

Inoltre, uscendo dalla zona monetaria, il singolo paese avrebbe perso ogni sorta di aiuto internazionale: gli aiuti ai paesi sottosviluppati, infatti, non sono mai disinteressati, ma vengono concessi per fini strategici, di conseguenza, un paese industrializzato ha più interesse a concedere aiuti ad una zona monetaria con un vasto mercato, con il quale può stringere rapporti commerciali, piuttosto che ad un singolo paese isolato. La perdita degli aiuti internazionali avrebbe condotto ad una crisi ancora più grande per i paesi che avessero deciso di uscire dalla zona monetaria.

## 5. Ancora sui vantaggi del sistema

La qualità di una moneta dipende dalla sua accettazione in spazi sempre più grandi e da sempre un maggior numero di persone: la BCEAO alla fine del 1997 copriva 3.506 milioni di Km<sup>2</sup>, con 66 milioni di abitanti.

Indipendentemente da tali delimitazioni geografiche e demografiche, l'area di circolazione del franco CFA va anche al di fuori della zona d'emissione, infatti tale moneta è sempre più domandata dai non residenti, che la detengono come riserva di valore<sup>7</sup>.

Il potere d'acquisto di una moneta è invece misurato dalla quantità di beni e di servizi che un'unità di questa moneta permette di acquistare nella zona d'emissione o all'esterno. Il potere d'acquisto è legato alla stabilità del valore della moneta ed è inversamente proporzionale al tasso d'inflazione ed è direttamente proporzionale al tasso di cambio con le valute estere.

<sup>7</sup> Il franco CFA per i non residenti gioca anche un ruolo di mezzo di pagamento nelle transazioni regionali ed in quelle internazionali (grazie all'intermediazione del franco francese). Cfr. - BCEAO, *Histoire dell'Union monétaire ouest Africaine*, Paris, Georges Israel Editeur, 2000. Pag. 16 (TOMO III).

Analizzando l'andamento del *valore interno* (tramite analisi del tasso d'inflazione) e del *valore esterno*, emerge una grossa stabilità per il franco CFA nell'UEMOA.

I dati sull'evoluzione dei prezzi mostrano come l'inflazione sia sempre rimasta su livelli molto contenuti, escludendo il 1994 ed il 1995, a causa degli effetti della grande svalutazione.

Tasso d'inflazione medio in % nei paesi dell'UEMOA tra il 1961 e il 1997

Periodi	Benin	Burk.	Cost.	Mali	Maur.	Niger	Senegal	Togo	UEMOA
1961-74	3,52	3,68	4,82	n.d.	n.d.	4,94	6,40	4,89	<b>4,70</b>
1975-89	6,30	7,60	9,68	8,13	n.d.	7,26	8,42	7,36	<b>8,76</b>
1975-79	11,73	12,72	16,11	11,67	n.d.	14,65	11,43	12,02	<b>14,40</b>
1980-85	5,91	8,65	7,14	10,01	n.d.	8,30	11,40	7,86	<b>8,48</b>
1986-89	0,12	-0,38	5,44	0,86	n.d.	-3,53	0,17	0,80	<b>2,11</b>
1990-93	1,89	0,06	1,81	2,42	n.d.	-3,57	-0,53	0,45	<b>0,64</b>
1994-97	10,70	9,79	10,51	11,20	n.d.	12,01	10,50	14,30	<b>10,90</b>

I bassi valori del tasso d'inflazione sono scaturiti soprattutto da una crescita moderata della massa monetaria. La massa monetaria aumentò del 13,6% in media per anno tra il 1960 ed il 1974. Nei primi anni novanta divenne negativa (-0,6%), ma con la svalutazione la massa monetaria è tornata a crescere del 23% l'anno nel periodo 1994-97.

L'evoluzione della massa monetaria nei paesi dell'UEMOA è sempre stata molto prossima a quella della Francia: questa evoluzione convergente spiega la stabilità del valore del franco CFA.

Passando ad analizzare la stabilità del potere d'acquisto esterno, ossia la capacità della moneta di mantenere una certa costanza di potere d'acquisto dei beni esteri, giova evidenziare come tale capacità sia garantita grazie alla costanza del rapporto di cambio e ad un basso tasso d'inflazione nel paese estero.

Per valutare come l'UEMOA abbia potuto per tutti questi anni (1948-1994) mantenere costante il valore esterno della sua moneta, si utilizzano tre indicatori: il rapporto riserve estere lorde sugli impegni a vista della BC, l'evoluzione del saldo del conto d'operazione presso il Tesoro francese e l'aggiustamento della parità.

Analizzando il rapporto riserve estere lorde sugli impegni a vista della BC, dallo Statuto della BCEAO emerge che tali riserve estere non devono essere inferiori al 20% degli impegni a vista per tre mesi consecutivi: all'occorrenza, devono essere prese delle misure perché tale minimo sia restaurato.

Dalla tabella notiamo come nei primi quindici anni d'indi-

Rapporto riserve estere lorde sugli impegni a vista della BCEAO dal 1960 in poi

Periodi	Riserve estere lorde, in mld di f. CFA (1)	Impegni a vista, in mld di f.CFA (2)	Rapporto (1)/(2) (%)
1960-1970			66
1970-1974	78,44	157,97	52,94
1975-1979	130,72	354,16	38,00
1980-1989	97,61	875,41	10,64
1990-1993	180,20	1125,70	15,93
1994-1997	1388,21	1493,00	92,56
31 Dic.1997	1889,11	1844,10	102,44

Fonte: BCEAO, Note informative e statistiche.

pendenza, grazie alla buona tenuta del corso delle materie prime ed alla buona qualità della sua politica monetaria, la BCEAO realizzò l'obiettivo di difesa del valore esterno della sua moneta. Al contrario, nel corso degli anni ottanta, il rapporto scese sotto il livello statutario, risalendo sopra il minimo solo dopo la svalutazione. L'abbassamento del corso delle materie prime e la sopravvalutazione del franco CFA, avevano fortemente contribuito alla diminuzione delle riserve estere. Grazie alla svalutazione la situazione è nettamente migliorata, con l'ausilio soprattutto della ritrovata competitività: il rapporto ha raggiunto il valore medio del 92% tra il 1994 ed il 1997, superando il 100%, valore record, a fine 1997.

Per quanto concerne l'evoluzione del *saldo del conto d'operazione presso il Tesoro francese*, va rimarcato come fino alla fine degli anni settanta quest'indicatore fosse sempre stato largamente creditore, grazie a surplus nella bilancia commerciale, dovuti alla sottovalutazione del franco CFA.

Nel terzo periodo, dal 1990 al 1997, dopo la svalutazione del 1994, la valuta ha visto cadere il suo potere d'acquisto sui beni esteri, visto che i prezzi dei prodotti importati sono automati-

camente raddoppiati, ma grazie ad essa le merci hanno riacquisito competitività e il conto d'operazioni è divenuto largamente creditore con il superamento dei mille miliardi di saldo.

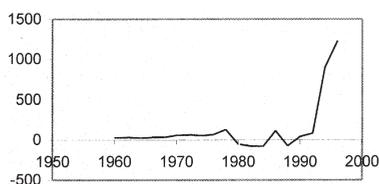
Infine, per quanto concerne l'*aggiustamento della parità*, la moneta in esame ha visto immutata la propria parità per quasi

Situazione del conto d'operazione della BCEAO presso il Tesoro francese

(in miliardi di franchi CFA)

Periodi	Conto d'operazione
1960-1969	31,31
1970-1975	58,61
1976-1979	83,28
1980-1989	-32,05
1990-1993	88,70
1994-1997	1157,02

Andamento del conto d'operazione dal 1960 al 1997



cinquant'anni. Tuttavia, già dall'analisi del conto d'operazione, è emerso come, negli anni ottanta e nei primi anni novanta, la moneta era abbondantemente sopravvalutata e tale situazione, difficile per la bilancia dei pagamenti, ha indotto le autorità monetarie, su pressione del governo francese, ad aggiustare nel 1994 la parità per la prima volta dopo il 1948. Questa stabilità ha dato risultati molto importanti nella crescita delle economie.

Tasso di crescita dei crediti all'economia nei paesi dell'UMOA (in %)

Periodi <sup>8</sup>	Benin	Burk.	C.d'A	Mali	Maur.	Niger	Seneg	Togo	UMOA
1966-74	24,05	20,15	20,94	n.d.	30,05	14,51	13,17	23,60	17,13
1975-79	19,21	28,68	29,30	n.d.	n.d.	30,03	21,59	24,60	26,39
1980-89	6,96	9,81	3,88	3,19	n.d.	2,27	6,95	5,89	5,24
1990-93	-9,69	-10,1	-5,45	3,11	n.d.	-7,84	-0,83	1,52	-4,35
1994-97	3,80	19,46	7,12	22,45	n.d.	-13,1	0,90	10,82	6,63

<sup>8</sup> I valori percentuali per ogni periodo sono costituiti dalla media delle crescite di ogni anno.

Nel periodo 1960-1975, il tasso di crescita del PIL era variato da un minimo del 2,5% del Senegal ad un massimo dell'8,9% nel Togo. Questa situazione derivava, da un lato, dagli aiuti provenienti dai paesi sviluppati, ma dall'altro scaturì soprattutto dall'aumento del corso delle materie prime<sup>9</sup> e dal fatto che il franco CFA era ancorato ad un franco francese debole, che essendo stato svalutato due volte in rapporto al dollaro americano (1958 e 1969) aveva reso più competitive le esportazioni dei paesi africani.

Il rialzo del corso delle materie prime, dopo il primo choc petrolifero, compensò l'aumento del costo del petrolio e portò ad un miglioramento delle entrate percepite. Alcuni paesi realizzarono, nella seconda metà degli anni settanta, dei tassi di crescita abbastanza sostenuti: Costa d'Avorio (6,8%), Burkina Faso (4,4%), Togo (4%). Tenendo conto del tasso di crescita della popolazione, circa il 3%, inferiore ai tassi suddetti, scaturisce che anche il PIL pro-capite crebbe in questo periodo.

Tuttavia, con il secondo choc petrolifero, a causa del rallentamento dell'attività economica nei paesi industrializzati ed il crollo susseguente del corso delle materie prime per la diminuzione della domanda, i paesi della zona franca entrarono anch'essi in un ciclo di recessione, subito passivamente a causa della rigidità delle strutture e delle politiche. I tassi di crescita scesero nettamente nella prima metà degli anni ottanta, anche se la crisi vera e propria si sarebbe verificata nella seconda metà del decennio e nei primi anni novanta fino alla svalutazione.

Dal 1980, il declino progressivo dei prezzi delle materie prime provocò un calo delle entrate provenienti dalle esportazioni. La Francia, inoltre, a partire dal 1985, avviò quella politica del franco forte, che mirava ad ottenere una moneta stabile e potente nel mercato valutario e, per raggiungere tale obiettivo, diede vita ad una politica di alti tassi d'interesse (applicati

<sup>9</sup> I paesi produttori della zona franca erano in una situazione di quasi monopolio su questo mercato.

anche nella zona franca a causa degli accordi monetari in vigore) per attirare capitali internazionali e potenziare la moneta: il risultato per la zona franca, che aveva altri obiettivi rispetto alla Francia, fu il calo negli investimenti (perché più costosi) e, quindi, della produzione, oltre alla perdita di competitività per l'apprezzamento della moneta che riduceva le entrate derivanti dalle esportazioni.

Infine, le concomitanti politiche di deprezzamento competitive, condotte dai paesi vicini (soprattutto Ghana e Nigeria), furono anch'esse causa di una grossa crisi nelle esportazioni.

Il deficit del bilancio pubblico passò in media dal 5% del PIL, tra il 1975 ed il 1985, al 7,4% del PIL, tra il 1986 ed il 1993. La bilancia dei pagamenti si deteriorò così tra il 1985 ed il 1993 per la mancata svalutazione e per l'indebolimento del corso delle materie prime in dollari. L'apprezzamento del franco francese, e quindi del franco CFA, nei confronti del dollaro ridusse i prezzi dei beni importati: aumentarono così anche le importazioni peggiorando ancor più il deficit delle partite correnti. Dal 1988 ed ancor più nel 1993, l'anticipazione di una svalutazione condusse ad una richiesta massiccia di conversione di franchi CFA in franchi francesi andando ancora di più a logorare la bilancia dei pagamenti. Inoltre la situazione era stata aggravata dal deprezzamento del dollaro nei confronti del franco francese e quindi del franco CFA. Il tasso di cambio effettivo del franco CFA si era apprezzato di circa il 40% tra il 1985 ed il 1993 rispetto al dollaro. Inoltre alla vigilia della svalutazione, la zona presentava un indebitamento estero netto di 134 miliardi di franchi CFA per la BCEAO e di 78 miliardi per la BEAC.

La Francia decise così di rimettersi alle istituzioni di Bretton Woods, che esigevano una svalutazione del franco CFA, dopo quarant'anni di stabilità, come condizione di tutti gli aiuti finanziari.

L'11 Gennaio, a Dakar, si è deciso di svalutare del 50% la parità del franco CFA in rapporto al franco francese: il valore del franco CFA passava da 0,02 a 0,01 franchi francesi.

Lucio Laureti

Esaminiamo ora quali effetti sulle variabili macroeconomiche ha comportato la svalutazione.

La *crescita del PIL* in termini reali, ha subito una svolta a partire dal 1994:

- Per la zona UEMOA, il tasso di crescita reale del PIL è stato del 2,6% nel 1994 (i valori della tabella sono in miliardi di franchi CFA).

Tasso di crescita del PIL reale dopo la svalutazione nella zona UEMOA

Produzione UEMOA	ANNO 1995	ANNO 1996	ANNO 1997	ANNO 1998
PIL nominale	12090,5	13344,3	14699,2	15960,8
PIL reale (prezzi costanti 1985)	8323,6	8811,3	9426,4	9876,0
Tasso crescita (del PIL reale)	5,5%	5,9%	6,1%	4,9%

- Per la zona CEMAC (i valori indicati nella tabella sono espressi in miliardi di franchi CFA).

Tasso di crescita del PIL reale dopo la svalutazione nella zona CEMAC

Produzione CEMAC	ANNO 1994	ANNO 1995	ANNO 1996	ANNO 1997	ANNO 1998
PIL nominale	8291,9	9253,8	10536,8	11512,4	11270
Tasso crescita (del PIL reale)	1,1%	4,2%	4,5%	5,2%	4,6%

Dall'analisi dell'*inflazione* emerge che dopo lo choc della svalutazione con una fisiologica impennata del tasso, i valori sono tornati rapidamente sotto controllo<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Una volta avvenuta la manovra, i prezzi dei beni importati, essendo quotati in valuta estera, raddoppiano istantaneamente: infatti, nei giorni successivi alla svalutazione si è assistito ad un forte aumento dei prezzi dei beni importati. Oltre a ciò i prezzi più alti innescano richieste di aumenti dei salari, gli aumenti dei salari a loro volta producono aumenti nei costi di produzione e quindi anche dei prezzi interni. Prezzi interni più alti producono rivendicazioni ed aumenti salariali, quindi ancora rialzi dei prezzi e così via. Inoltre, i prezzi più convenienti per l'estero producono aumenti nella domanda e di conseguenza nei prezzi.

Per i paesi della zona franca, grazie alle sovvenzioni provenienti dai paesi esteri si sono riusciti a contenere gli aumenti dei prezzi interni e quindi anche dei salari: dall'analisi dei dati emerge, infatti, come già dal 1995 il fenomeno è stato controllato ed il tasso è sceso man mano negli anni successivi.

Per l'UEMOA, dopo il 35% del 1994, il tasso d'inflazione, in media annuale, è sceso al 6,7% nel 1995, poi al 3,9% nel 1996, valore mai più surpassato in seguito (il rilevamento nel 2000 è stabile al 3%).

Per la CEMAC, l'inflazione in media annuale è passata dal 12,1% nel 1995 all'1,4% nel 2000.

Lo strumento principale di politica monetaria utilizzato per raggiungere tale obiettivo è stato naturalmente il *tasso d'interesse*. Il tasso di sconto applicato dalla Banca Centrale ha, infatti, subito un grosso rialzo ed è salito fino al 14,5% per la BCEAO e fino al 14% per la BEAC. In tal modo si cercava di dissuadere le banche a chiedere credito alla Banca centrale, evitando un incremento ancora maggiore della moneta in circolazione e dell'inflazione.

Tuttavia, i tassi d'interesse, fissati dalle Banche Centrali, sono stati, in seguito, orientati verso il basso: sono scesi, infatti, nel periodo successivo, dal 14 al 7,5% per la zona BEAC e dal 14,5% al 5% per la zona BCEAO. Questo perché, tenuto conto dei progressi registrati sul fronte dell'inflazione, si mirava a sostenere la ripresa della crescita nel lungo periodo.

La svalutazione ha permesso di donare uno slancio decisivo all'integrazione regionale, considerata da tutti i capi di Stato e di Governo dei paesi della zona come la sola via di salvezza che possa permettere di creare un mercato importante (più di 60 milioni d'abitanti per l'Africa dell'Ovest, più di 26 milioni per l'Africa Centrale).

## **6. Conclusioni**

Dalla trattazione fin qui vista, emerge, a nostro giudizio, un esempio ed un percorso che ha dato risultati ampiamente po-

sitivi per un'area che sarebbe stata ai margini del commercio e degli investimenti internazionali. Infatti, per i paesi africani associati, l'appartenenza ad una zona monetaria vasta e stabile costituisce un vantaggio evidente e di ampia portata e potrebbe essere esteso a tutti i paesi dell'area Med che hanno rapporti commerciali con l'area Euro.

Ma, mentre si accaniscono discussioni tra la scelta di un sistema monetario alternativo, è accaduto un fatto nuovo e storico: l'introduzione dell'Euro e la creazione della moneta unica Europea.

La zona franca si è sempre contraddistinta per tre principi fondamentali: parità fissa, liberi trasferimenti e convertibilità illimitata garantita dal Tesoro francese. La sostituzione del franco francese con l'euro non ha modificato alcuna di queste caratteristiche.

Dopo il primo gennaio 1999, l'euro ha rimpiazzato il franco francese come moneta di conto in base ad un tasso prefissato: di conseguenza, il franco CFA é, da quella data, ancorato tramite una parità fissa con la valuta europea; un euro equivale a 655,957 FCFA e di conseguenza 1000 FCFA equivalgono a 1,52449017 euro.

Dal momento che anche le altre valute dei paesi europei partecipanti all'euro sono state convertite nella moneta unica, gli Stati africani hanno beneficiato dal 1999 di una stabilità monetaria allargata e una libertà dei trasferimenti all'insieme dell'Unione Monetaria.

Infatti, prima dell'ingresso dell'euro, il terzo principio prevedeva che un'impresa o uno Stato poteva senza limiti ottenere franchi francesi o altre valute internazionali<sup>11</sup>, in cambio di franchi CFA. Dopo il 1 gennaio 1999 il Tesoro francese continua ad accettare di convertire i franchi CFA in tutte le valute internazionali senza alcun limite, tuttavia la moneta intermedia non è più il franco francese, ma l'euro.

Sul piano economico, si attendono tutta una serie d'effetti largamente positivi per i paesi africani della zona franca. Per le imprese locali, l'entrata in vigore dell'euro ha comportato l'avvio di una forte concorrenza per accaparrarsi i mercati dei

paesi europei. Con la moneta unica ed il legame fisso FCFA-EURO, le imprese possono comparare direttamente i prezzi praticati nella zona franca e nei vari Stati europei per sapere dove sarà più redditizio produrre. Inoltre, la prospettiva di questa vasta e stabile area monetaria invita gli investitori potenziali europei ad accrescere il loro flusso d'investimento verso questi paesi.

Allo stesso modo, l'accesso degli investitori africani ai mercati finanziari europei è fortemente facilitato da questa situazione. La nascita dell'euro ha infatti creato, di fatto, un mercato obbligazionario di circa 7000 miliardi di euro<sup>12</sup>, un volume ai livelli del mercato finanziario americano. Gli investitori della zona franca, sia pubblici sia privati, possono così trovare su questo mercato prodotti finanziariamente adatti ai loro bisogni.

Questo processo di integrazione monetaria potrebbe essere allargato all'area Med della Conferenza Euromed di Barcellona e il Mediterraneo diventare un'area di interessante esperimento. I paesi Med hanno tutti legami molto forti con l'area Euro e tutti gli effetti, nel mercato reale e finanziario, specificati in questo lavoro per l'area del franco CFA sarebbero vincenti e moltiplicativi in una area di libero scambio come quella che si vuole costituire entro il 2010.

<sup>11</sup> Utilizzando il franco francese come intermediario.

<sup>12</sup> DE SILGUY, Yves-Thibault, *L'Euro et le franc CFA*, Abidjan, 1999.

## Riferimenti bibliografici

### A. Sezione modellistica

Asea, P.K. and Mendoza, E.G. (1994): *Do Long-Run Productivity Differentials Explain Long-Run Exchange*, Paper WP/94/60, Washington, D.C.

Balassa, B. (1978): *Exports and Economic Growth: further evidence*, Journal of Development Economics, 5, 181-189.

\_\_\_\_\_ (1964): *The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal*, J. Polit. Econ. Dec., 72 (6), pp. 584-96.

\_\_\_\_\_ (1985): *Exports, Policy Choices and Economic growth in Developing Countries after the 1973 oil shock*, Journal of Development Economics, 18, 23-35.

Bhagwati, J. (1984): *Why are Services Cheaper in Poor Countries?* Econ. J., June, 94 (374), 279-86.

Colombatto, E. (1992): *Crescita e commercio estero dei paesi in via di sviluppo*, UTET, Torino.

De Grauwe, P. (1997): *Economia Monetaria Internazionale*, Il Mulino.

Dornbusch, R. (1976): *Expectations and Exchange Rate Dynamics*, Journal of Political Economy, 84, 1167-1176.

Emery, R.F. (1967): *The relation of exports and economic growth*, Kyklos, 20, 2, 470-486.

- Feder, G. (1983): *On Exports and Economic Growth*, Journal of Development Economics, 12, 59-73.
- Fratianni, M., Salvatore, D. and Jurgen, V.H., eds. (1997): *Handbook of Macroeconomic Policies in Open Economies*, Westport Conn, Greenwood Press.
- Gauthier, A. (1998): *L'economia mondiale dal 1945 ad oggi*, Il Mulino.
- Kravis, I.B. and Lipsey, R.E. (1983): *Toward an explanation of national price levels*, Princeton Studies in International Finance, No. 52, Int. Finance Section, Dept. of Economics.
- Lafay, G. (1998): *Capire la globalizzazione*, Il Mulino.
- Laureti, L. (2000): *Unique Currency and the Mediterranean: Which is the Best Monetary System to Opt For?*, Working Paper, Fordham University n. 112, May.
- \_\_\_\_\_ (2001): *Purchasing Power Parity and integration: An empirical evidence in the Mediterranean countries*, Journal of Policy Modelling, 23, 731-751.
- Navaretti, G.B., Faini, R. (1997): *Nuove prospettive per la cooperazione allo sviluppo*, Il Mulino.
- Officer, L.H., (1976a): *The Purchasing-Power-Parity Theory of Exchange Rates: A Review Article*, Int. Monet. Fund Staff Pap., Mar, 23(1), pp. 1-60.
- Padoan, P.C. (1997): *Integrazione e Sicurezza nel Mediterraneo*, Franco Angeli.
- Petrucci, A., Quintieri, B. (1998): *Will Italy survive globalisation?*, Working Paper n. 53, CEISS, Tor Vergata, Roma.

Rogoff, K. (1992): *Traded Goods Consumption Smoothing and the Random Walk Behaviour of the Real Exchange Rate*, Bank of Japan Monetary and Econ. Stud., Nov, 10(2), pp. 1-29.

Rosen, S. e Shapouri, S. (1989): *Export growth instability and shortfall: the impact on economic performance in Africa*, Canadian Journal of Agricultural Economics, 37, 1241-1250.

Salvatore, D. (2002): *Economia Monetaria Internazionale*, Etas.

Samuelson, P.A. (1964): *Theoretical Notes on Trade Problem*, Rev. Econ. Statist., May, 46(2), pp. 145-54.

Tsoukalis, L. (1998): *Nuova Economia Europea*, Il Mulino.

#### *B. Sezione specifica franco CFA*

Adda, J. (1992): *Quelques remarques sur la parité du franc CFA et l'avenir de la zone franc après Maastricht*, Observations et diagnostics économiques, n.41, Juil.

Agbohoun, N. (1999): *Le Franc CFA et l'Euro contre l'Afrique*, Paris, Editions solidarité mondiale A.S.

Agence Monétaire de L'Afrique De L'Ouest, (1997): *Rapport sur la mise en oeuvre par les Etats membres de la CEDEAO des conditions propres à la création d'une zone monétaire unique à l'horizon 2000*, Conakry, Agence Monétaire de l'Afrique de l'Ouest.

Alibert, J. (1983): *De la vie coloniale au défi international*, Paris, Chotard.

\_\_\_\_\_ (1997): *Quel avenir pour la zone franc d'Afrique*, Marchés tropicaux.

- Atlan, C. (1994): *Les Indépendances d'outre-mer: des députés africains à l'assemblée nationale sous la IV<sup>e</sup> République*, Paris, Mémoire de DEA.
- Bainville, J. (1966): *Histoire de France*, Paris, Fayard.
- Banque Centrale Des Etats De L'Afrique De L'Ouest (2000): *Histoire de l'Union Monétaire ouest africaine*, Georges Israël Editeur, Paris, (Tome I, II, III).
- Banque Centrale Européenne (1999): *Avis sur une recommandation de décision du Conseil concernant la question de change relatives au franc CFA*, Journal officiel des Communautés Européennes.
- Banque De France (2000): *La Zone Franc*, Rapport annuel 2000, publié par le secrétariat du comité monétaire de la zone franc.
- Bathia, R.J. (1985): *The West African Monetary Union: an analytical review*, Washington: IFM.
- Becart, A., Ossa, A.O. (1997): *Zones monétaires optimales et convergences dans les unions monétaires de la zone franc en Afrique*, Evora, Association Internationale des Economistes de Langue Française.
- Benoist, J.R. (1982): *De L'Afrique occidentale française de 1944 à 1960*, Dakar, NEA.
- Bloch, L.F. (1956): *La Zone franc*, Paris, PUF.
- Boucart, R. (1955): *Le Grand conseil de l'Afrique occidentale française, doctorat en droit*, Paris, Société des journaux et publications du Centre.
- Bouche, D. (1991): *Histoire de la colonisation française: flux et reflux*, Paris, Fayard.

- Bourdine, J. (1980): *Monnaie et politique monétaire dans les pays africains de la zone franc*, Dakar, NEA.
- Chaillez, M. (1972): *Histoire de l'Afrique Occidentale Française*, Paris, Berger-Levrault.
- Cisse, D.A. (1988): *Histoire économique de l'Afrique Noire: l'économie antique*, Paris, L'Harmattan.
- CNRS (Aix en Provence), Actes et Colloques, (1992): *Afrique noire française: l'heure des indépendances*, Paris.
- Conseil de L'Union Européennes (1998): *Decision concernant les question de change relatives au franc CFA*, Journal officiel des Communautés Européennes.
- Cornevin, R. e M. (1964): *Histoire de l'Afrique: des origines à la deuxieme guerre mondiale*, Paris, Payot.
- Davidson, B. (1973): *L'Afrique ancienne*, Paris, F. Maspéro.
- Devarajan, S. (1993): *Determinants of inflation among franc zone countries in Africa*, Washington, World Bank.
- Diagne, A. (1994): *Les Mécanismes de transmission des effets de la politique monétaire dans un système de régulation indirect: cas des pays de l'UEMOA*, Communication au deuxieme colloque BCEAO/Université/Centres de recherche, 28-29 juin 1994, Dakar.
- \_\_\_\_\_ (1989): *Pertinence de la parité actuelle du franc CFA et essai de formalisation des effets sur les économies africaines de la zone franc des différentes modalités de modification du systeme de taux de change des pays de l'UMOA*.
- \_\_\_\_\_ (1992): *Les travaux de recherche sur l'UMOA: un aperçu*, Africa developpement.

- Gerardin, H. (1989): *La Zone franc: Histoire et institutions*, Paris, L'Harmattan.
- \_\_\_\_\_ (1994): *La dynamique de l'integration monétaire et ses craintes*, Paris, L'Harmattan.
- Guillaumont, P., Guillaumont, S. (1984): *Zone franc et développement africain*, Paris, Economica Editeur.
- Kouadio, F. (1996): *Les politiques d'integration en Afrique*, Abidjan, MGI.
- Kouame, P. (1988): *Integration monétaire et croissance économique en Afrique de l'Ouest*, Abidjan, Nouvelles éditions africaines.
- Leduc, M. (1965): *Les Institutions monétaires africaines: pays francophones*, Paris, Pédone Editeur.
- Marseille, J. (1984): *L'Empire colonial et capitalisme français: histoire d'un divorce*, Paris, Albin Michel.
- Mathis, J. (1992): *Monnaies et banques en Afrique francophone*, Paris, Edicef.
- Mbaye, S. (1991): *Histoire des institutions coloniales francaises en Afrique de l'Ouest : 1816-1960*, Dakar, Impr. Saint. Paul.
- Mireaux, E. (1954): *L'organisation du crédit dans les territoires d'outre-mer*, Paris, Syrey.
- Perroux, F. (1964): *L'Economie du XXe siecle*, Paris, PUF.
- Rivoire, J. (1985): *Histoire de la monnaie*, Paris PUF.
- Toure, B. (1978): *L'évolution des structure monétaires traditionnelles en Afrique Occidentale*, Dakar, DEA.

Wago, J.B. (1966): *Zone franc: outil de développement ou de domination? Le cas des Etats africains*, Paris, L'Harmattan.

### *Siti Internet*

[www.africaonline.co.ci](http://www.africaonline.co.ci) - De la nécessité de repenser la zone CFA.  
[www.africatime.com](http://www.africatime.com) - Euro-franc CFA: Les questions clés- RFI, 2001.

[www.attac.org](http://www.attac.org) - Les articles de Sen Attac: création de l'euro, franc CFA et économie populaire.

[www.bceao.int](http://www.bceao.int) - Actualités de l'UMOA.

[www.bceao.int](http://www.bceao.int) - Taux de conversion du franc CFA par rapport à l'Euro.

[www.europa.int](http://www.europa.int) - Union économique et monétaire-Accord sur les questions du taux de change.

[www.europa.int](http://www.europa.int) - Relations entre l'euro et le franc CFA et comorien.

[www.gesuiti.int](http://www.gesuiti.int) - Le ripercussioni dell'euro in Africa, 1999.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Les Institution de la zone franc CFA.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Historique de la Zone Franc.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Mécanismes monétaires de la Zone Franc CFA.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Schéma de fonctionnement de la CEMAC.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Historique de l'intégration économique en Afrique Centrale.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Le fiche d'identité de l'Union Economique et Monétaire Ouest-africaine (UEMOA).

[www.izf.net](http://www.izf.net) - La dévaluation du franc CFA en 1994.

[www.izf.net](http://www.izf.net) - Le franc CFA et le passage à l'euro.

[www.john-libbey-eurotext.fr](http://www.john-libbey-eurotext.fr) - Dévaluation du franc CFA et stratégies alimentaires des familles à Bamako (Mali).

[www.manitese.it](http://www.manitese.it) - Euro Africano, 1998.

[www.multimania.com](http://www.multimania.com) - Le franc CFA ou comment avoir l'impression d'être riche.

[www.sangonet.com](http://www.sangonet.com) - Franc CFA et l'Euro: de la confédération monétaire à la confédération politique?- Philippe Loungoulah.

**Silvio Cotellessa**

**ETICA, ECONOMIA, GLOBALIZZAZIONE: DALLA  
DIPENDENZA INTERNAZIONALE ALLA “GIUSTIZIA GLOBALE”**

*Abstract*

The area of international relationships appears like such a multiform matter that it more and more seems evasive too in front of traditional disciplinary subdivisions. For this reason, to deal with the subject of globalization means to compare different cognitive paths and tools, in the perspective to achieve a comparative evaluation of this phenomenon from different points of view. The following reflections are about relationships between ethics, economics and globalization. The Author considers, in particular, the economic aspects of globalization from a historical and political point of view. He believes it is necessary to have a global and interdisciplinary vision of the globalization phenomenon.

This analysis is articulated in two different parts, even if closely connected: one of historical character, the other more actually theoretical.

**1. Premessa**

Proprio il settore delle relazioni internazionali, che conosce oggi e per nulla casualmente una progressiva fortuna presso i corsi di laurea delle facoltà di scienze economiche e politiche, si impone come un campo d'indagine talmente multiforme da risultare sempre più sfuggente rispetto alle tradizionali suddivisioni disciplinari. Per questo motivo, affrontare il tema della globalizzazione significa porre a confronto percorsi e strumenti conoscitivi differenti, nella prospettiva di conseguire non tan-

to una improbabile visione d'insieme, quanto una valutazione comparativa del fenomeno da ottiche differenti seppur complementari. A rendere indispensabile una visione plurima e interdisciplinare del fenomeno della globalizzazione, è in sostanza la consapevolezza del fatto che l'analisi politica e quella economica – oltre che quella propriamente etica – sono sempre più strettamente interrelate.

Le considerazioni formulate qui di seguito hanno appunto per oggetto i rapporti tra etica, economia e globalizzazione. Con l'avvertenza, però, che prenderò in esame gli aspetti economici in un'ottica più prettamente orientata verso un approccio storico-politico al fenomeno della globalizzazione. Più in particolare, l'analisi si articolerà in due parti distinte anche se strettamente connesse: l'una di carattere storico, l'altra di taglio più propriamente teorico. La ragione per la quale mi pare utile iniziare da un'analisi storica risiede nella necessità di afferrare la natura di un termine nuovo e per molti versi ambivalente, qual è in effetti quello di globalizzazione.

È bene subito avvertire che il termine 'globalizzazione' non denota, come pure si potrebbe credere, una delle tante 'mode' linguistiche alle quali soggiacciono sia i mutamenti del linguaggio ordinario, sia i cambiamenti del ben più controllato linguaggio delle scienze sociali, economiche e politiche. Al pari di numerosi altri neologismi, che tendono a diffondersi assai rapidamente nel discorso scientifico così come nel linguaggio quotidiano, anche quello di globalizzazione sta a segnalare la necessità di servirsi di un vocabolario inedito per designare un fenomeno in apparenza del tutto nuovo rispetto alle esperienze del passato. Ed è per questo motivo che globalizzazione sembra afferrare meglio, seppure in modo ancora indefinito, la natura di fenomeni per la definizione dei quali appare sempre meno adeguato l'utilizzo di termini più tradizionali come "internazionalizzazione", o anche, come più spesso leggiamo nella dottrina della Chiesa, "mondializzazione".

## **2. La dottrina sociale della Chiesa di fronte ai processi di “mondializzazione”.**

Nell'insegnamento della dottrina sociale della Chiesa, che in un certo modo orienterà le linee principali della mia analisi, ricorre con maggior frequenza il termine “mondializzazione” anziché globalizzazione. In particolare, nell'enciclica *Centesimus annus*, compare più volte il concetto di “mondializzazione dell'economia”: una formula, questa, con cui viene indicato il fenomeno della crescente *interdipendenza* tra le nazioni, i popoli, le imprese. La ragione di questa preferenza per un termine meno inconsueto come mondializzazione risiede, molto probabilmente, nel profondo e strettissimo rapporto che la dottrina della Chiesa ha coltivato con la propria storia, con gli orientamenti dottrinali e di pensiero che l'hanno alimentata, con le radici profonde da cui sono scaturite le dinamiche odierne. In questa prospettiva va sottolineato come, a fronte di un impiego assai controllato del termine globalizzazione, l'idea equivalente di mondializzazione abbia assunto un rilievo centrale nei documenti e nelle encicliche papali attraverso cui il magistero della Chiesa ha espresso i suoi orientamenti in materia di “relazioni internazionali”.

Già nell'enciclica *Sollicitudo rei socialis* del 1987, in cui Giovanni Paolo II tornava ad affrontare il tema della solidarietà tra i popoli sulla scia della *Populorum Progressio* di Paolo VI, si mettevano in guardia le nazioni più forti dall'accordare una priorità assoluta alla “propria sicurezza a spese non di rado dell'autonomia, della libera decisione, della stessa integrità territoriale delle Nazioni più deboli” (*Sollicitudo rei socialis*, n. 39). Un concetto, quello di sicurezza, che viene impiegato qui in un senso non dissimile da come lo intendono gli odierni teorici delle relazioni internazionali. Inoltre, il richiamo al principio cristiano della solidarietà tra i popoli non si esaurisce in una semplice esortazione al superamento degli egoismi nazionali, ma si accompagna molto spesso a una considerazione realistica circa le conseguenze derivanti dalla crescente interdipendenza tra le nazioni (così, per esempio, nella *Centesimus annus*, n. 58).

### 3. Le origini del fenomeno della mondializzazione e la regolamentazione dei rapporti internazionali

Che il problema della globalizzazione (o mondializzazione che dir si voglia) non si ponga al centro dell'attenzione soltanto a partire dagli ultimi decenni, è dimostrato dall'ampiezza dell'orizzonte storico entro il quale l'insegnamento della Chiesa ha affrontato una tale tematica.

In particolare, nella riflessione dottrinale che il magistero della Chiesa ha svolto intorno al tema della mondializzazione, si può cogliere l'eredità di una lunga tradizione di pensiero. È importante richiamare qui il fondamentale contributo dei teologi e dei giuristi spagnoli del Cinque e Seicento, i quali hanno dato vita a quella scuola neotomista, o tardo-scolastica, che aveva come principale riferimento le dottrine di San Tommaso. Non è per nulla casuale che questi gesuiti siano stati gli anticipatori di una visione delle relazioni internazionali di cui solo oggi riusciamo a cogliere l'importanza e la preveggenza. Difatti, nel pieno della rivoluzione geo-marittima e commerciale allora in atto, i maggiori esponenti di questa scuola di pensiero hanno provveduto a ripensare i fondamenti delle singole comunità politiche in funzione della reciproca e sempre più stretta interdipendenza tra i popoli.

Proprio in questo senso autori come Francisco de Vitoria (1483-1546), Luis de Molina (1535-1600), Francisco Suárez (1548-1617), avevano accolto e riformulato la concezione aristotelico-tomista della "comunità politica" e del "bene comune". È proprio a partire da allora che inizia a manifestarsi l'idea secondo cui ciascuna comunità statale, per quanto "perfetta" potesse essere al proprio interno, non avrebbe mai potuto considerarsi autonoma o autosufficiente verso l'esterno, cioè rispetto al contesto di interdipendenza in cui opera la *communitas perfecta* perfetta per eccellenza: ossia la "comunità internazionale". E, beninteso, la perfezione della comunità internazionale non era certo intesa come un dato acquisito, bensì come un criterio di "perfettibilità" verso cui dovevano tendere, per quanto possibile, le singole comunità di nascita.

D'altra parte, bisogna ricordare come le relazioni politiche, economiche e commerciali, che si sono venute instaurando in età moderna, abbiano trovato una specifica e storicamente ben definita regolamentazione in quello che si può denominare il sistema degli Stati-nazione. In effetti, l'intera impalcatura regolativa con cui si sono strutturate le relazioni internazionali negli ultimi quattro secoli è stata costruita intorno a quello che i teorici del diritto naturale – da Hugo Grotius (1583-1645) a Samuel Pufendorf (1632-1694), da Christian Wolff (1679-1754) a Emerich de Vattel (1714-1767) – chiamavano *jus gentium*, quel diritto delle genti e dei popoli che presupponeva appunto l'esistenza di un sistema di equilibrio e di contrappesi tra gli Stati più forti e quelli più deboli. Proprio su questo piano si poneva il problema dell'equilibrio di potenza tra le forze in campo, del reciproco accomodamento delle sfere d'influenza, o, più esplicitamente, del bilanciamento della potenza degli Stati a seconda dei rapporti egemonici di volta in volta prevalenti (Ornaghi e Cotellessa, 2000, pp. 62-63).

Ora è proprio quel sistema di equilibrio, unitamente alle politiche mercantiliste e protezioniste che lo hanno di volta in volta sorretto sul piano economico e commerciale, ad essere entrato in una crisi profonda, i cui effetti vengono associati al fenomeno della globalizzazione.

#### **4. La crisi delle relazioni internazionali e la nuova fase della globalizzazione**

In realtà, è difficile affermare che vi sia un rapporto causale tra i processi di globalizzazione e la crisi degli Stati nazionali-territoriali. Si tratta piuttosto di una dinamica circolare, per cui l'una tendenza rafforza l'altra. Proprio perché assistiamo all'esaurirsi della forza regolamentativa o della *vis directiva* del sistema degli Stati, senza però capire quale tipo di sistema regolativo si vada oggi delineando al suo posto, ricorriamo a un concetto apparentemente così indeterminato come quello di globalizzazione (Hurrell e Woods, 1999).

È bene precisare che ‘globalizzazione’ non è sinonimo di ‘internazionalizzazione’. Occorre infatti tenere ben distinti gli odierni processi di globalizzazione dalle più tradizionali dinamiche di internazionalizzazione dei mercati. La globalizzazione (quella finanziaria in particolare) indica il fenomeno per cui operatori di diverso tipo (imprese, banche, agenzie finanziarie) sono insediati “*tra* territori nazionali” (piuttosto che *in* territori nazionali) e per conseguenza agiscono in modo da accrescere le proprie opportunità di profitto indipendentemente dalle specifiche esigenze territoriali. Per contro, la cosiddetta “internazionalizzazione è invece caratterizzata da imprese e mercati che hanno un radicamento nazionale prevalente e che intrattengono relazioni tra loro con flussi di commercio internazionale” (Quadrio Curzio *et al.*, 2000, p. 41).

Insomma, ciò che viene a mancare con la globalizzazione è il sostegno e la protezione diretta degli Stati, i quali a loro volta perdono gran parte della capacità di avvalersi delle risorse territoriali. È principalmente per questa ragione che, come osservavo all’inizio, il diffondersi del termine globalizzazione non è una momentanea e superficiale infatuazione per una moda linguistica, ma semmai rappresenta il segnale di una crescente irrequietezza concettuale che scaturisce dalla difficoltà di inquadrare e classificare un fenomeno così complesso e ambivalente qual è quello di cui stiamo discutendo qui.

## **5. Il ruolo delle regole nel processo di globalizzazione**

Che la globalizzazione sia un fenomeno complesso e ambivalente, lo ribadisce molto chiaramente l’insegnamento proveniente dalla dottrina sociale della Chiesa. È stato più di recente lo stesso Giovanni Paolo II a osservare come sia “necessario che venga costantemente perseguita l’armonizzazione tra le esigenze del mercato e quelle dell’etica e della giustizia sociale” (Discorso del Santo Padre ai membri della Fondazione Vaticana *Centesimus Annus*, 9 maggio 1998).

Qui di seguito mi propongo di illustrare per quali motivi sia

indispensabile governare la globalizzazione non solo ed esclusivamente in forza di una *ragione strumentale delle regole*, ma – anche e soprattutto – attraverso quella che potremmo definire una *ragione solidale* rivolta verso ciò che ancora Giovanni Paolo II definisce l'indispensabile richiamo al “senso di giustizia globale”.

### *5.1 Le ragioni strumentali della governance globale*

Le ragioni strumentali delle regole che consentono di governare la globalizzazione sono essenzialmente quelle i cui obiettivi riguardano, anche e segnatamente, la regolamentazione in campo finanziario. Si tratta di regole strumentali nella misura in cui consentono ai mercati globali di operare con efficienza e di evitare i rischi di instabilità finanziaria. Come è stato osservato altrove e più dettagliatamente (Quadrio Curzio et al., 2000, pp. 48-49), si può notare come in questo tipo di regolamentazione rientrino tre tipi di obiettivi:

a. assicurare la stabilità economica, in modo tale da tutelare la tenuta del sistema finanziario attraverso un insieme di controlli sui mercati (in particolare sulle valute, sui tassi d'interesse, ecc.) e sugli intermediari finanziari.

b. promuovere la tutela e la promozione della concorrenza tra intermediari;

c. garantire la trasparenza delle operazioni di mercato e scoraggiare l'asimmetria informativa.

La questione che si pone qui è se tali regole possano considerarsi endogene, o indipendenti rispetto ad altre variabili non economiche, nel contesto di un sistema economico globale. È del tutto comprensibile che la riflessione affidata agli economisti sia per lo più circoscritta alla sfera dell'“etica interna” del mercato e delle sue regole. È quella che uno studioso come Friedrich von Hayek (1973-1979) ha definito il “*test di coerenza interna*” di un sistema di regole di condotta. Secondo questo *test* ogni singola regola va giudicata in ragione della sua *compatibilità* rispetto al sistema di norme nel quale si trova inserita. E stando a un *test* così congegnato – lo noto per inciso – è decisamente da escludere che si possa regolamentare la

globalizzazione finanziaria con l'obiettivo di assicurare e promuovere, *allo stesso tempo*, la stabilità economica e la concorrenza tra gli intermediari. Infatti, se è innegabile che l'introduzione di "barriere istituzionali" all'entrata nei mercati finanziari può rivelarsi uno strumento assai efficace per la tutela della stabilità del mercato stesso, è altresì evidente che questo tipo di politica potrebbe entrare in contrasto con la necessità di non alterare le dinamiche concorrenziali (v. Quadrio Curzio *et al.*, 2000, p. 49).

È pur vero che il sistema di regole dell'economia interagisce con altri tipi di regole di condotta, da quelle sociali a quelle politiche e giuridiche. Anzi sono gli stessi economisti – penso qui a studiosi come Douglass North (1990a, 1990b, 1993) – che ci ricordano come gli scambi di mercato siano profondamente radicati nelle relazioni sociali e politiche, e come il loro corretto andamento dipenda quindi dalle istituzioni (locali e globali) predisposte allo scopo di assicurare la "lealtà" degli operatori o la fiducia degli investitori. Tutto questo si potrebbe anche definire nei termini di quel "capitale sociale" – inteso nell'accezione sociologica del termine – costituito da regole spesso informali, la cui assenza può generare onerosi costi di transazione che rendono inefficienti i mercati. Al fine di chiarire questo aspetto, può essere utile accennare a un certo orientamento teorico che si è sviluppato lungo il filone della cosiddetta "economia istituzionale", di cui North rappresenta uno dei maggiori e più autorevoli esponenti<sup>1</sup>.

Non senza motivo, nell'ambito di questo orientamento di ricerca, alcuni studiosi si sono soffermati sulla funzione che determinati aspetti del comportamento umano, come la lealtà o l'affidabilità, hanno svolto nelle fasi di sviluppo e consolidamento degli scambi di mercato<sup>2</sup>. Difatti, è proprio in situazioni di questo tipo che risulta indispensabile confidare nell'af-

<sup>1</sup> L'altro indirizzo, com'è noto, fa capo all'economia istituzionale inaugurata dagli studi di Oliver Williamson e della sua scuola, cui si accennerà tra brevementissimo.

<sup>2</sup> Per un'analisi storica, si veda l'interessante saggio di Greif, Milgrom e Weingast (1994).

fidabilità di coloro con i quali si cerca di trovare un accordo reciprocamente conveniente, o solo un'assicurazione di affidabilità per il futuro. Eppure, quello mercantile non è il solo "universo" che abbia fatto leva sulla credibilità al fine di dotarsi di regole interne al proprio campo d'azione.

In situazioni regolate dai cosiddetti "codici d'onore", la credibilità tende a rivestire un ruolo tanto più incisivo quanto più il mantenimento degli obblighi dipende non già dalla possibilità di potersi avvalere del ricorso a un'autorità esterna (come per esempio l'apparato giurisdizionale di uno Stato), bensì dalla previsione di quanto possa essere affidabile il *partner* con il quale si contrae un impegno. Non è però difficile osservare in qual modo quelle stesse regole informali improntate alla fiducia reciproca, se da una parte assolvono al compito di garantire la responsabilità degli operatori, dall'altra potrebbero indurre a intese "fiduciarie" di tipo collusivo, che danneggiano la credibilità dei mercati nel loro insieme<sup>3</sup>. In altre parole, proprio quando le dinamiche di mercato sembrano trovare in sé le ragioni per autoregolarsi, si possono verificare fenomeni di concentrazione e gerarchizzazione, che aumentano le possibilità di collusione e di chiusura concorrenziale.

Queste osservazioni, com'è del tutto evidente, non esauriscono in alcun modo il dibattito intorno alla possibilità di rafforzare le regole del mercato globale con *strumenti* regolamentativi deducibili dalle stesse logiche operative dell'agire economico. Le considerazioni appena svolte si limitano a suggerire che persino i più sofisticati strumenti di autoregolamentazione economica (come quelli basati sulla reciproca

<sup>3</sup> Sotto questo profilo può essere utile considerare un altro aspetto relativo all'autorganizzazione nei mercati globalizzati. Il carattere ambivalente degli impegni derivanti dalle dinamiche reputazionali emerge anche dalla "cultura corporativa" che si alimenta per effetto di scelte strategiche provenienti da universi organizzativi regolati in modo (tendenzialmente) più gerarchico che non concorrenziale. Il riferimento è qui alle tesi di Williamson, ma sul punto si veda anche Kreps (1990), secondo il quale è vero il contrario: proprio perché la reputazione è una "risorsa scarsa", le imprese come gli individui possono entrare in accesa competizione per appropriarsene.

credibilità degli operatori finanziari, oppure sulla coordinazione intergovernativa delle politiche monetarie attraverso il reciproco controllo di affidabilità dei bilanci statali<sup>4</sup>) siano necessariamente vincolati nella capacità di prevedere la futura *mappa dei rischi* connessi a un mondo sempre più globalizzato. Proprio per queste ragioni, oltre che fermare l'attenzione sull'efficacia e la coerenza interna delle regole strumentali, bisogna interrogarsi sul perché i processi di globalizzazione necessitino di un' *etica solidale*.

### *5.2 Le ragioni solidali delle regole*

Alla luce di quanto si è appena osservato, può essere utile soffermarsi su alcuni aspetti della globalizzazione in ragione dei quali appare indispensabile affiancare alle ragioni strumentali della *governance* globale un'analisi in termini di "etica solidale". Più in particolare, sono tre gli aspetti in questione che mi pare debbano essere esplicitati e maggiormente approfonditi.

In primo luogo va richiamato quel fenomeno, sul quale ci siamo già soffermati, relativo alla progressiva erosione della sovranità statale. Il punto centrale qui è che con le dinamiche della globalizzazione il nuovo assetto delle relazioni internazionali si caratterizza per il rapido e vorticoso avvicinarsi delle posizioni di preminenza economica e politica delle aree regionali, senza che sia possibile immaginare o prefigurare per il futuro un andamento tendenzialmente più stabile e prevedibile del commercio mondiale. A dimostrarlo è l'impetuosa crescita economica di paesi collocati fino a qualche tempo addietro nelle aree del sottosviluppo e gli altrettanto repentini crolli delle economie nazionali e regionali, come è accaduto per la crisi del Messico nel 1994-95, del Sud Est Asiatico nel 1997-98, e più di recente dell'Argentina.

In modo strettamente connesso al punto precedente, vanno evidenziati in secondo luogo gli effetti di scollamento tra le

<sup>4</sup> Questo campo di analisi, che va sotto il nome di *policy credibility*, è stato approfondito soprattutto nell'ambito degli studi sull'Unione economica e monetaria. In proposito mi sia consentito di rinviare a Cotellessa (2001).

dinamiche della globalizzazione e la capacità degli Stati di assicurare risposte efficaci ai bisogni e alle domande provenienti dal territorio. Come ormai vanno notando da qualche tempo numerosi studiosi, i sistemi di *welfare* più che rispondere a un principio di eguaglianza distributiva, o anche solo di equità contributiva, finiscono col produrre fenomeni di chiusura e di esclusione sociale. E questo soprattutto perché si è venuta creando un'evidente disparità di accesso ai sistemi di protezione statale tra quelli che ne fanno parte in qualità di *insider*, come le categorie professionali dotate di capacità contributiva, e coloro che ne sono esclusi in quanto *outsider*, come le figure professionali più mobili e meno tutelate in termini previdenziali.

Infine, va ricordato come ai processi di globalizzazione si accompagnino differenziali di competenza e di specializzazione tali da rendere sempre più imprevedibili gli effetti del progresso tecnologico sui mercati del lavoro e sugli assetti occupazionali. Anche qui occorre essere consapevoli del fatto che, nelle cosiddette economie postindustriali e nei mercati del lavoro a più alto tasso di innovazione tecnologica, il repentino diffondersi di nuove occupazioni potrebbe preludere, nel volgere di brevissimo tempo, a un loro altrettanto rapido "esuberano" e, quindi, a una estinzione ancor più veloce e traumatica (Bauman, 1999).

In sostanza, ognuno di questi aspetti contribuisce a definire un quadro d'insieme da cui emerge un dato ben preciso. E questo dato riguarda il fatto che a modificarsi con rapidità impressionante è la *struttura dei rischi e dei bisogni collettivi*, verso cui si mostrano sempre più inadeguati i sistemi di protezione sociale, siano essi riconducibili allo Stato, così come al mercato. Sotto questo profilo, la tesi secondo cui lo sviluppo e la crescita dei mercati richiede che non si frappongano ostacoli e barriere ai processi di interdipendenza ormai in atto nel mondo globale, va affiancata ad un'ulteriore considerazione circa gli effetti derivanti dalla globalizzazione dei rischi collettivi. In altre parole, occorre avvedersi del fatto che la globalizzazione mette in carico agli individui, ai gruppi d'impresa, o alle nazioni, una responsabilità direttamente proporzionale ai vantaggi derivanti da una condizione di interdipendenza.

In ciò si può cogliere il significato del richiamo di Giovanni Paolo II al “senso di giustizia globale”, laddove l’appello a una cultura della solidarietà comporta una responsabilizzazione congiunta e reciproca. Al di là della più facile e prevedibile retorica della solidarietà, questo richiamo alla responsabilità contiene la vera ragion d’essere di un’etica solidale. Difatti, un’etica solidale implica la *corresponsabilità* di tutti coloro i quali, con ruoli e posizioni di vantaggio differenti, sono accomunati da rapporti di interdipendenza che travalicano le loro comunità di appartenenza. E tanto più chiaramente riusciamo a percepire questa condizione d’interdipendenza quanto più siamo in grado di maturare la consapevolezza del fatto che eventi lontanissimi dal nostro orizzonte cognitivo e operativo potrebbero avere ricadute decisive sul livello e sulla qualità della vita delle comunità nelle quali viviamo.

Si può allora dire che solo oggi siamo in grado di afferrare l’intuizione anticipatrice di Suárez, cui accennavo proprio all’inizio di queste pagine. Difatti, in quella intuizione troviamo già pienamente elaborata l’idea secondo cui qualunque comunità nazionale, per quanto possa aspirare ad essere perfetta e compiuta al proprio interno, rimarrà pur sempre *imperfetta* nella misura in cui è esposta ai contraccolpi derivanti dalle trasformazioni della più ampia comunità internazionale in cui si trova ad essere *inglobata*.

Sin qui ho trattato in prevalenza delle ragioni solidali che dovrebbero presiedere a un’etica della globalizzazione dal punto di vista della sicurezza sociale e dei mercati. In un’ulteriore prospettiva, che però non può essere adeguatamente approfondita qui, andrebbe sviluppata una riflessione complementare sulle ragioni per le quali si impone la necessità di regolamentare la globalizzazione sotto il profilo della “sicurezza internazionale”.

È, questo, l’altro aspetto cruciale dell’interdipendenza globale, i cui molteplici risvolti etici e strategici - dalla pace tra i popoli alla lotta contro la criminalità internazionale - mostrano quanto sia divenuta urgente un’analisi rigorosa degli squilibri ma anche delle opportunità di crescita di un mondo sempre più velocemente modificato dai processi di globalizzazione.

## Riferimenti bibliografici

Bauman, Z. (1999): *In Search of Politics*, London, Polity Press (trad. it. *La solitudine del cittadino globale*, Milano, Feltrinelli, 2000).

Cotellessa, S. (2001): *Mutuo riconoscimento e credibilità delle politiche: il ruolo della reputazione nell'impianto comunitario europeo*, in V.E. Parsi (a cura di), *Cittadinanza e identità costituzionale europea*, Bologna, Il Mulino, pp. 223-250.

Greif, A., Milgrom P. e Weingast, B.R. (1984): *Coordination, Commitment and Enforcement: The Case of the Merchant Guild*, in "Journal of Political Economy", CII, n. 4, pp. 745-746.

Hayek, F. A. Von (1973-1979): *Law, Legislation and Liberty. A new statement of the liberal principles of justice and political economy*, London and Henley, Routledge & Kegan Paul, 3 voll. (trad. it. *Legge, legislazione e libertà. Una nuova enunciazione dei principi liberali della giustizia e della economia politica*, Milano, Il Saggiatore, 1986).

Hurrell, A e Woods, N. (a cura di) (1999): *Inequality, Globalization and World Politics*, Oxford, Oxford University Press.

Kreps, D.M. (1990): *Corporate culture and economic theory*, in J.E. Alt e K.A. Shepsle (a cura di), *Perspectives on positive political economy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 90-143.

North, D.C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press (trad. it. *Istituzioni, cambiamento istituzionale, evoluzione economica*, Bologna, Il Mulino, 1994).

- North, D.C. (1990b): *Institutions and a transaction-cost theory of exchange*, in J.E. Alt e K.A. Shepsle (a cura di), *Perspectives on positive political economy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 182-194.
- North, D.C. (1993): *Institutions and Credible Commitment*, in “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, CXLIX, n. 1, pp. 11-23.
- Ornaghi, L. (a cura di) (2001): *Globalizzazione: nuove ricchezze e nuove povertà*, Milano, Vita e Pensiero.
- Ornaghi, L. e Cotellessa, S. (2000): *Interesse*, Bologna, Il Mulino.
- Quadrio Curzio, A., D’Adda C., Marseguerra, G., Beretta, S. (2000): *Economia e finanza globale: problemi e prospettive per il 2000*, in “Global & Local Economic Review”, II, pp. 35-64.

## SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

a cura di Giovanna Di Martino

Alberto Quadrio Curzio, *Sussidiarietà e sviluppo. Paradigmi per l'Europa e per l'Italia*, Vita e Pensiero, Milano, 2002.

Il saggio contiene una proposta per combinare attraverso la sussidiarietà il liberalismo con la solidarietà così da valorizzare le migliori qualità economiche, sociali, civili, istituzionali italiane.

L'impronta è economico-storico-istituzionale, prevalentemente di documentazione e divulgazione.

L'intento è di evidenziare che i principi di sussidiarietà e sviluppo hanno trovato valorizzazione crescente nella storia e nei trattati europei. Infatti, tra i vari principi fondamentali dell'Unione europea uno spicca tra tutti per la sua portata generale che è di natura politica, giuridica, economica e sociale.

Si tratta del principio di sussidiarietà che, nel Trattato sull'Unione europea compare più volte e appare voler ispirare i rapporti sia tra Stato e Società composta da cittadini, sia tra Stati membri e Unione. L'interpretazione del principio, afferma l'autore, non è stata e non è facile e richiede un impegno i analisi da proiettarsi poi nelle scelte che probabilmente è sotto vari profili ancora all'inizio.

E' in questa prospettiva che nel volume si ritorna al passato riaffermando l'identità unitaria italiana e si guarda al futuro seguendo il dibattito sull'avvenire dell'Europa e sulla sua nascente "Costituzione".

Viene infine avanzata una proposta di una "Convenzione italiana" da affiancare alla "Convenzione europea" per promuovere con pacatezza e ampio consenso, anche attraverso una riforma parziale della nostra Costituzione, il liberalismo sociale e il federalismo solidale: due applicazioni di sussidiarietà e sviluppo ai rapporti tra Europa, Stato, Regioni e tra questi Soggetti, la Società, il Mercato.

Luigi De Rosa, *Storia delle Casse di Risparmio e della loro associazione 1822-1950*, Editori Laterza, Bari, 2002.

Il volume ricostruisce in maniera organica e con rigorosa metodologia scientifica le origini ed il processo di crescita delle Casse di Risparmio in Italia, illustrando le circostanze che le spinsero ad unirsi in un'associazione.

Le Casse di Risparmio, sorte agli inizi dell'Ottocento, alcune dall'iniziativa di singoli cittadini, altre ad opera di Comuni, Province o Monti di Pietà,

erano enti pubblici nei quali convivevano due anime: quella rivolta all'esercizio del credito e quella rivolta ad effettuare interventi di utilità sociale nei confronti delle comunità di riferimento. Nel volume viene ripercorsa la loro storia e le influenze subite dalle vicende economiche e politiche del Paese dal 1822 fino alla metà degli anni '50, seguendone i cambiamenti, gli arresti, la crescita e la modernizzazione.

L'Autore racconta inoltre della nascita dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane, costituitasi nel 1912 con l'obiettivo di rafforzare e coordinare gli effetti degli interventi delle Casse su tutto il territorio nazionale.

Joseph E. Stiglitz, *La globalizzazione e i suoi oppositori*, Einaudi, Torino, 2002.

Il libro offre senza dubbio una rara testimonianza diretta del modo di lavorare di due grandi istituzioni, la Banca mondiale ed il Fondo Monetario Internazionale, capaci di influenzare con le loro politiche il destino di interi popoli.

Anche se Stiglitz non è un apocalittico né un estremista, anzi riconosce l'ineluttabilità della globalizzazione e perfino la sua utilità se ben governata, la sua più pesante accusa al Fondo monetario è quella di aggravare la miseria del Terzo Mondo imponendogli delle politiche che nessun governo occidentale pratica a casa sua. Dagli Stati Uniti all'Europa, gli "azionisti ricchi" dell'economia globale sono impegnati a ridurre le tasse e ad abbassare il costo del denaro, proprio mentre impongono all'Argentina e al Brasile di fare l'esatto contrario.

Il libro è anche il racconto avvincente e inquietante dei disastri finanziari degli ultimi venti anni fino alla crisi del Sud-Est asiatico (1997), della Russia (1998), dell'Argentina (2001), e di come le ricette imposte dal Nord del pianeta hanno peggiorato questa crisi. Un resoconto fatto in presa diretta, la testimonianza di un protagonista che si è esposto in prima persona per cercare di evitare gli errori.

L'autore rivela retroscena inediti, come lo scontro che ebbe Hong Kong all'assemblea annuale del Fmi e della Banca mondiale nel '97 per convincere i paesi del Sud-Est asiatico che la risposta più efficace alla crisi di fiducia doveva essere l'introduzione di controlli sui movimenti dei capitali, cioè un intervento pubblico contro la speculazione: era un'eresia per gli ultraliberalisti del Fondo e infatti quel consiglio non fu seguito.

Un libro coraggioso che, raccontando le esperienze dirette di un protagonista d'eccezione, apre al lettore nuovi orizzonti della politica economica mondiale.

Nicola Acocella, *La politica economica nell'era della globalizzazione*, Carocci editore, Roma, 2001.

La riforma dell'ordinamento degli studi ha imposto un ripensamento del contenuto e delle modalità di insegnamento universitario. Riflettendo su tale esigenza (la materia è tradizionalmente insegnata nei vari indirizzi e corsi di laurea delle facoltà di economia e di scienze politiche) è stato concepito il *Corso di politica economica* del prof. Acocella. L'opera, in più volumi, imposta e affronta la materia in modo unitario, ma in qualche misura sequenziale e modulare, tanto da un punto di vista teorico-metodologico, quanto nei riferimenti e nelle applicazioni alla realtà italiana, europea e internazionale.

Questo volume tende ad approfondire lo studio dei problemi di politica economica in un'economia aperta e a rendere lo studente familiare con le problematiche tipiche della globalizzazione.

L'interdipendenza fra gli operatori dei vari paesi attraverso l'operato dei mercati e delle imprese si è sempre più accresciuta negli ultimi decenni, acquisendo caratteristiche nuove che la assimilano ad un mutamento delle regole del gioco, sia per gli operatori privati che per lo Stato e gli altri operatori pubblici, ed hanno esiti rilevanti in termini di efficienza e di equità.

La trattazione rifugge tuttavia dagli slogan favorevoli o contrari alla globalizzazione, riconducendola puramente alle conoscenze scientifiche attuali in tema di economia internazionale e di politica economica.

Pierluigi Ciocca, *La nuova finanza in Italia. Una difficile metamorfosi (1980-2000)*, Bollati Boringhieri, Torino, 2000.

Il sistema bancario e finanziario italiano, quale era emerso dalla crisi degli anni trenta, è stato sostituito da un sistema profondamente diverso. Il nuovo sistema è nelle forme simile a quelle prevalenti sulla scena internazionale. Ordinamento, fisco, vigilanza, concorrenza – la politica economica e istituzionale – hanno promosso il cambiamento. Oggi tali fattori configurano per la finanza una cornice appropriata, non discosta da quella delle economie avanzate di mercato.

Il libro ricostruisce in modo rigoroso, con chiara scrittura, questa trasformazione. L'analisi si estende al rapporto tra la finanza e le difficoltà che l'economia italiana ha attraversato. La finanza può contribuire al superamento della nuova contraddizione che l'economia italiana vive: seppure riequilibrata, essa non cresce come potrebbe. Il valore del contributo dipenderà da ulteriori interventi pubblici sulla cornice. Soprattutto dipenderà dai soggetti del mercato: dai comportamenti dei banchieri e dei finanziari, ma anche dalla capacità delle famiglie e delle imprese di utilizzare in tutto il loro potenziale gli strumenti che la finanza offre.

Nel volume queste tesi vengono svolte sul piano economico, giuridico e del diritto dell'economia, e illustrate con elementi istituzionali, dati quantitativi e calcoli desunti da studi della Banca d'Italia.

Alessandro Cecchi Paone, *Si Global. Ragioni e vantaggi della globalizzazione*, Il Saggiatore, Milano, 2002.

Secondo alcuni la globalizzazione sarebbe in crisi ma il suo destino risponde a quello che è stato battezzato "paradigma TINA" (dall'inglese *There Is No Alternative*, non c'è alternativa): è un processo di integrazione mondiale inarrestabile che agisce ai livelli più diversi e che di conseguenze risente di molteplici condizionamenti. Non può quindi né regredire spontaneamente, né essere arrestato.

Con questo libro Cecchi Paone, forte della sua *verve* di grande comunicatore, tenta di dimostrare che la globalizzazione è un fatto compiuto imprescindibile, che al massimo si può e si deve tentare di governare con nuove istituzioni internazionali, specifiche leggi e regolamentazioni internazionali. È un tentativo di convincere gli scettici che la globalizzazione non rappresenta una croce da portare o una minaccia da sventare. Si tratta semmai di una grande occasione per incrementare la ricchezza, la diffusione del benessere e la libertà, soprattutto nell'interesse di chi vive nei paesi più poveri.

L'autore articola e documenta con chiarezza una serie di punti che mettono direttamente a confronto la globalizzazione con temi quali i rischi per l'ambiente, la distribuzione della ricchezza, il multiculturalismo, i sistemi democratici. Affrontando uno per uno gli stessi argomenti che i no global portano a dimostrazione della pericolosità del fenomeno, questo libro è sicuramente una voce fuori dal coro che certamente spinge a riflettere sotto una nuova luce una delle questioni più controverse del nostro secolo.

## NOTIZIE SUGLI AUTORI

**JAMES HECKAMAN** è Premio Nobel in Scienze Economiche 2000. Dal 1992 è membro della National Academy of Sciences. Dal 1995 ricopre la carica di *Henry Schultz Distinguished Service Professor* in Economia presso l'Università di Chicago e presso la Irving B. Harris Graduate School of Public Policy Studies. È Professore Onorario presso alcune università estere: l'Universidad del Cile, la UAEM in Messico, il Colorado College, la Huazhong University in Cina. Ricopre dagli anni '80 la carica di *Fellow* presso il Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences della Stanford University e presso l'American Academy of Arts and Sciences.

**NICOLA MATTOSCO** è docente di Economia Politica presso la Facoltà di Scienze Manageriali dell'Università "G. D'Annunzio" di Chieti-Pescara e presso la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Teramo. Nel periodo 1992-97 ha insegnato presso l'Università di Firenze. È stato Visiting Researcher presso varie università straniere. È Reviewer per la Economic Section della "Mathematical Reviews" (USA). Nel 1999 ha fondato la rivista "Global & Local Economic Review", assumendone la direzione. Dal 2002 è direttore della rivista "Il Risparmio".

**LUCIO LAURETI** è docente di Macroeconomia presso la L.U.M. di Bari e di Economia Internazionale presso la facoltà di Economia dell'Università "G. D'annunzio" di Chieti-Pescara. È titolare di cattedra a corso permanente Action Jean Monnet-Bruxelles su "Economia e Politica della U.E. nell'area Mediterranea". È stato relatore in seminari di studio presso Università italiane e straniere, Master e convegni nazionali ed internazionali. Si è occupato di modelli microeconomici applicati alle risorse rinnovabili e dell'economia dell'integrazione euro-Med.

**SILVIO COTELLESA** è docente di Scienza Politica presso l'Università degli Studi di Parma e l'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano. Nel 1999 ha tenuto l'insegnamento di Scienza dell'amministrazione presso la Facoltà di Scienze Politiche dell'Università della Calabria. È collaboratore dell'Alta Scuola di Economia e Relazioni Internazionali (ASERI) di Milano. Ha svolto attività di ricerca presso il MURST e il CNR sui temi dei livelli di governo e cittadinanza multilivello, del rapporto tra rendimento delle istituzioni e consenso politico, della democrazia degli interessi in Europa.



## INDICE DEGLI ARTICOLI PUBBLICATI

	anno	fasc.	pp.
<b>Antonelli M. A.</b>			
<i>Analisi economica della burocrazia tra teorie ed evidenze empiriche.....</i>	1999	I	103-142
<b>Balassone F. – Franco D.</b>			
<i>Il federalismo fiscale e il patto di stabilità e crescita: una convivenza difficile.....</i>	2000	II	65-108
<b>Cotellessa S.</b>			
<i>Etica, economia, globalizzazione: dalla dipendenza internazionale alla “giustizia globale” .....</i>	2002	V	101-114
<b>Di Battista T. – Sclocco T.</b>			
<i>Un modello per l’analisi tendenziale di fenomeni territoriali..</i>	1999	I	45-64
<b>Di Felice S.</b>			
<i>I sistemi finanziari regionali: confronto tra due regioni a diverso stadio di sviluppo.....</i>	2000	II	109-122
<b>Fazio A.</b>			
<i>La moneta e il sistema globale.....</i>	2000	II	11-34
<b>Felice C.</b>			
<i>Tra localismo e globalizzazione: il ruolo della Banca Caripe</i>	2001	III	69-90
<b>Felice C.</b>			
<i>Il localismo nell’economia di un’area meridionale: la cooperazione di credito nelle dinamiche di sviluppo.....</i>	2002	IV	101-145
<b>Furia D.</b>			
<i>Il terzo settore in Abruzzo: modelli e prospettive di sviluppo</i>	1999	I	143-166
<b>Heckman J.</b>			
<i>Flessibilità, creazione del lavoro e globalizzazione: il caso Italia.....</i>	2002	V	7-32
<b>Lage C.</b>			
<i>Economia cubana e sistema bancario: solidarietà e Globalizzazione?.....</i>	2001	III	51-68

<b>Larcinese V.</b> <i>L'impatto redistributivo dell'imposta personale.....</i>	1999	I	65-102
<b>Larouche Lyndon H.</b> <i>Verso una nuova Bretton Woods: un progetto per uscire dalla crisi finanziaria internazionale.....</i>	2002	IV	77-99
<b>Laureti L.</b> <i>Integrazione euromediterranea e sistema monetario: un'ipotesi .....</i>	2002	V	69-100
<b>Masera R.</b> <i>Per una crescita mondiale durevole .....</i>	2002	IV	37-75
<b>Mattoscio N.</b> <i>Globalizzazione, Domanda effettiva e occupazione...</i>	1999	I	21-44
<b>Mattoscio N.</b> <i>Il commercio estero delle marco-regioni italiane tra modelli di sviluppo global-oriented e arretratezze .....</i>	2002	V	33-68
<b>Pezzuto A.</b> <i>La cartolarizzazione dei crediti: nuove opportunità del mercato globale allo smobilizzo dei portafogli.....</i>	2001	III	91-108
<b>Quadrio Curzio A. – D'Adda C. – Marseguerra C. – Beretta S.</b> <i>Economia e finanza globale : problemi e prospettive per il 2000...</i>	2000	II	35-64
<b>Quadrio Curzio A.</b> <i>Globalizzazione, solidarietà, sussidiarietà: una prospettiva europea.....</i>	2002	IV	9-35
<b>Salvatore D.</b> <i>L'Euro contro il Dollaro.....</i>	1999	I	9-20
<b>Stiglitz J.</b> <i>Ridefinire il ruolo dello Stato. Cosa deve fare? Come deve agire? Come dovrebbero essere prese le decisioni?.....</i>	2001	III	11-50

Finito di stampare  
nel mese di Gennaio 2003  
da Litografia BRANDOLINI - Sambuceto  
per Fondazione Caripe - Edizioni Tracce  
Via Eugenia Ravasco, 54  
65123 PESCARA  
Tel. 085/76658  
[www.tracce.org](http://www.tracce.org)  
[www.fondazionecaripe.it](http://www.fondazionecaripe.it)

