

Elvio Dal Bosco

***GLOBALIZZAZIONE
DELL'ECONOMIA E
CORRENTI MIGRATORIE***

Editrice Filef

Roma, Novembre 2000

1. Definizione e uso del termine globalizzazione

In primo luogo, appare opportuno notare che i termini globalizzazione, mondializzazione del mercato, usati come se fossero una novità assoluta nella storia del capitalismo, suscitano forti riserve. Ma vediamo subito che cosa si intende con il concetto di globalizzazione dell'economia: secondo l'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico), che riunisce tutti i paesi capitalistici sviluppati, "la globalizzazione è quel processo mediante il quale i mercati e la produzione nei diversi paesi sono sempre più interdipendenti, in corrispondenza alla dinamica degli scambi di beni e servizi e ai movimenti di capitali e di tecnologie". Ora (*business*, Londra, 1983, p. 85), si assiste, invece, a un'internazionalizzazione senza precedenti delle attività finanziarie a partire dalla metà degli anni '80 circa, ma di questo aspetto parleremo più in avanti.

La questione quindi non è la novità della globalizzazione, quanto l'uso che ne fanno gli ideologi del neoliberismo, con le conseguenze che ne fanno derivare. Secondo questi ultimi, un paese è ricco o povero se riesce o meno a sottrarre spazi commerciali ad altri e a non farsi sottrarre quelli che ha, con il risultato che lo sviluppo e l'occupazione di ciascun paese dipendono interamente dalla competitività nella cosiddetta economia globale. La presunta novità di una globalizzazione delle attività produttive e la supposta illimitata concorrenza a cui parteciperebbero ormai tutti i paesi su tutti i mercati vengono utilizzate per peggiorare le condizioni di lavoro e di vita di larghi strati della popolazione nei paesi capitalistici sviluppati. Da qui la leggenda dei paesi del Sudest asiatico, prima, e degli ex-paesi socialisti, dopo, che grazie ai bassi costi di lavoro toglierebbero quote crescenti di mercato ai paesi capitalistici di

vecchia industrializzazione. Si tratterebbe, quindi, di ridurre da noi i salari diretti e quelli indiretti, che costituiscono la base finanziaria dello stato sociale, per arginare la nuova concorrenza dei paesi emergenti.

Questa è una tesi che non ha nessun fondamento scientifico, ma è un semplice feticcio propagandistico a uso e consumo dell'ideologia neoliberista. In una raccolta di saggi appena uscita in Italia Paul Krugman richiama la tesi sulle cause della disindustrializzazione e del connesso aumento della disoccupazione: "Prima del 1970 gli autori che mostravano preoccupazione per questa tendenza la attribuivano all'automazione, ossia alla rapida crescita della produttività industriale. Dopo di allora è diventato più comune attribuire la responsabilità della deindustrializzazione alle importazioni" (Paul Krugman, *Un'ossessione pericolosa. Il falso mito dell'economia globale*, Etaslibri, Milano, 1997, p. 27). Con tutta una serie di dati Krugman dimostra la fallacia questa non è assolutamente una novità nella storia del capitalismo. Già nel 1914, infatti, le economie dei singoli paesi mostravano un alto grado di integrazione, misurato dal commercio internazionale e dagli investimenti diretti all'estero, ossia dagli investimenti volti a fondare o acquisire imprese all'estero. Come ricorda Angus Maddison in suo recente studio: "Dal 1914 in poi è diventato pertinente parlare di economia 'mondiale' interattiva piuttosto che di un aggregato di paesi, nel senso che un certo numero di paesi non conosceva bene le tecniche straniere provenienti da paesi con i quali essi intrattenevano scarsi contatti. Successivamente si è avuta un'evoluzione storica negativa fra il 1914 e il 1950, nel corso della quale si sviluppò un neomercantilismo che ridusse fortemente gli scambi internazionali. Dopo il 1950 si è registrato un rapido recupero" (Angus Maddison, *L'économie mondiale 1820-1992*, OECD, Parigi, 1995, p. 36). Si noti che con il termine neomercantilismo si intende la riproposizione oggi del mercantilismo del ministro J.B. Colbert (1619-1683) ai tempi di Luigi XIV in Francia; con questo termine viene definita una strategia economica diretta a realizzare, a prescindere da oscillazioni di breve periodo, un

ammontare delle esportazioni di merci superiore a quello delle importazioni.

Al crollo del commercio mondiale fra il 1914 e il 1950 contribuì, oltre alle due guerre mondiali, la grande crisi economica del 1929-1933, quando la politica delle svalutazioni competitive (qui si fa riferimento alla prassi seguente: il paese A svaluta la propria moneta per ridurre i prezzi delle proprie esportazioni e aumentare quelli delle importazioni; il paese B reagisce a questa manovra, facendo lo stesso e così via, innestando una spirale verso il basso) con cui i paesi facevano a gara per rendere più convenienti le proprie esportazioni di merci provocando alla fine la quasi paralisi del commercio internazionale, fece sì che non solo l'interscambio cadesse del 30 per cento in linea con la precipitosa discesa della produzione, ma rimanesse inferiore del 15 alla vigilia della seconda guerra mondiale rispetto al 1929, mentre la produzione industriale era contemporaneamente salita del 20 per cento sul livello pre-crisi.

Il carattere di novità della globalizzazione, vale ancora meno per gli investimenti diretti all'estero, cioè per quei movimenti di capitali che hanno per oggetto la creazione o l'acquisto di imprese all'estero. Pur con tutte le cautele necessarie nei confronti fra epoche diverse, nel 1995 la consistenza degli investimenti diretti all'estero rappresentava il 15 per cento dell'indebitamento a lungo termine con l'estero a livello internazionale, vale a dire l'insieme dei debiti contratti dai singoli paesi, rispetto al 35 calcolato per il 1914 da John Dunning, il quale aveva ragione di scrivere una decina di anni fa: "Questo rapporto risulta assai elevato e se si mettono in relazione gli investimenti diretti all'estero con il reddito nazionale della maggioranza dei paesi esportatori di capitali si ottiene una quota molto più alta di quella segnata prima o dopo il 1914" (*Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years*, in Mark Casson (a cura di), *The Growth of international business*, Londra, 1983, p. 85). Si assiste, invece, a una internazionalizzazione senza precedenti delle attività finanziarie a partire dalla metà degli anni '80 circa, ma di questo aspetto parleremo più in avanti.

La questione quindi non è la novità della globalizzazione, quanto l'uso che ne fanno gli ideologi del neoliberismo, con le conseguenze che ne fanno derivare. Secondo quest'ultimo, un paese è ricco o povero se riesce o meno a sottrarre spazi commerciali ad altri e a non farsi sottrarre quelli che ha, con il risultato che lo sviluppo e l'occupazione di ciascun paese dipendono interamente dalla competitività nella cosiddetta economia globale. La presunta novità di una globalizzazione delle attività produttive e la supposta illimitata concorrenza a cui parteciperebbero ormai tutti i paesi su tutti i mercati vengono utilizzate per peggiorare le condizioni di lavoro e di vita di larghi strati della popolazione nei paesi capitalistici sviluppati. Da qui la leggenda dei paesi del Sudest asiatico, prima, e degli ex-paesi socialisti, dopo, che grazie ai bassi costi di lavoro toglierebbero quote crescenti di mercato ai paesi socialisti di vecchia industrializzazione. Si tratterebbe, quindi, di ridurre da noi i salari diretti e quelli indiretti, che costituiscono la base finanziaria dello stato sociale, per arginare la nuova concorrenza dei paesi emergenti.

Questa è una tesi che non ha nessun fondamento scientifico, ma è un semplice feticcio propagandistico a uso e consumo dell'ideologia neoliberista. In una raccolta di saggi appena uscita in Italia Paul Krugman richiama la tesi sulle cause della disindustrializzazione e del connesso aumento della disoccupazione: "Prima del 1970 gli autori che mostravano preoccupazione per questa tendenza la attribuivano all'automazione, ossia alla rapida crescita della produttività industriale. Dopo di allora è diventato più comune attribuire la responsabilità della deindustrializzazione alle importazioni" (Paul Krugman, *Un'ossessione pericolosa. Il falso mito dell'economia globale*, Etaslibri, Milano, 1977, p. 27). Con tutta una serie di dati Krugman dimostra la fallacia della tesi che stabilisce un nesso diretto fra inasprimento della concorrenza internazionale e incremento della disoccupazione nei paesi capitalistici sviluppati. Paradossale è peraltro il fatto che nella controversia sugli effetti negativi derivanti dalla globalizzazione vengano citati gli Stati Uniti come la

grande potenza, la quale avrebbe reagito meglio alla mondializzazione, e additati come esempi negativi le altre due maggiori potenze economiche, Giappone e Germania. I neoliberisti sorvolano tranquillamente su un aspetto decisivo: nel 1997 gli Stati Uniti hanno visto ancora crescere il loro enorme disavanzo nella bilancia commerciale, che registra il saldo fra importazioni ed esportazioni, a 200 miliardi di dollari, mentre sono aumentate le tradizionali eccedenze degli altri due paesi: a 99 miliardi per il Giappone e a 78 per la Germania; detto in parole povere, il paese vincente nella globalizzazione è sommerso dalle importazioni e i paesi, che sarebbero in ritardo nell'adeguarsi ad essa, invadono il mercato mondiale!

Il neoliberismo ha dapprima promosso una campagna terroristica con il risultato di suscitare nell'opinione pubblica timori infondati sugli effetti della concorrenza internazionale, per poi invocare la necessità obiettiva che ne sarebbe derivata, cioè la riduzione delle condizioni di lavoro e di vita di larghe masse lavoratrici nei paesi capitalistici sviluppati. In un dibattito ospitato dal settimanale liberale a grande diffusione in Germania, "Die Zeit", un economista francese ha sottolineato i pericoli per la tenuta del capitalismo insiti nella crociata neoliberista: "I sostenitori del neoliberismo sono coscienti del fatto che massicci tagli ai salari non possono essere compensati da trasferimenti di redditi operati dallo stato, in quanto essi presuppongono un brutale inasprimento delle disuguaglianze sociali. Nel fare ciò essi dimenticano che il capitalismo deve la sua vittoria sul comunismo proprio a quella forma di economia di mercato, che ha consentito il costante aumento del tenore di vita e ha ristretto la disuguaglianza nella società. Dobbiamo forse dimenticare un secolo di progresso sociale? Dovremmo ritornare al capitalismo incontrollato del XIX secolo, anche a rischio di provocare la nascita di un nuovo Karl Marx?" (Gerard Lafay, docente universitario a Parigi e consulente governativo, nel numero 16 del 12 aprile 1996).

Si afferma che lo stato sociale non è più finanziabile, perché cresce la

quota degli anziani sulla popolazione complessiva ed è troppo elevato il livello delle pensioni, insieme a quello della spesa sanitaria. In realtà, quest'ultima si è ormai stabilizzata in rapporto al PIL (Prodotto Interno Lordo) in tutti i paesi, tranne gli Stati Uniti, dove essa raggiunge quasi il 15 per cento del PIL, ossia una quota doppia di quella media dei paesi capitalistici sviluppati, ed è basata fondamentalmente su strutture private. Lo stato sociale è in difficoltà perché sono cambiate le basi su cui esso era nato e si era sviluppato: la piena occupazione e il continuo aumento del monte salari avevano consentito di finanziare lo stato sociale. Sono state la disoccupazione di massa e la caduta del monte salari provocate dalle politiche economiche neoliberiste a mettere in crisi il welfare state. I redditi lordi da lavoro dipendente erano aumentati rapidamente in rapporto al PIL fra il 1960 e il 1980 nei paesi europei, periodo di espansione dello stato sociale, per crollare poi fino al 1995 da 4 a 7 punti percentuali sul PIL.

Si afferma, inoltre, che riducendo la spesa pubblica in pensioni e sostituendola con un sistema previdenziale privato, si offrirebbe un incentivo alle famiglie per aumentare i loro risparmi. In verità le serie storiche di contabilità nazionale mostrano che i risparmi delle famiglie sono molto alti nei paesi con uno stato sociale avanzato ed efficiente, mentre essi sono quasi nulli negli Stati Uniti e in Gran Bretagna. Con i fondi integrativi di pensione si vuole invece fornire un nuovo campo di attività lucrosa alla finanza privata, dimenticando che nei paesi come la Gran Bretagna, dove questa sostituzione del pubblico col privato è avvenuta in misura massiccia nello scorso decennio, su sette milioni di persone che hanno sottoscritto i fondi pensione oltre due milioni hanno subito pesanti perdite finanziarie. Del resto, anche i fautori del sistema previdenziale privato non possono fare a meno di osservare che i fondi pensione presentano un rischio molto elevato, concorrono attraverso gli investimenti all'estero ad accrescere la volatilità dei mercati finanziari e monetari internazionali e non esercitano nessuna funzione di redistribuzione dei redditi a

favore dei meno abbienti, come nel caso dei sistemi previdenziali pubblici (E. Philip Davis, *Pension funds*, Clarendon Press, Oxford, 1995).

Esaminiamo ora più in dettaglio la tesi neolibera con riferimento al commercio internazionale e agli investimenti diretti all'estero.

2. Commercio internazionale e investimenti diretti all'estero

2.1 Il commercio internazionale

Cominciamo dal commercio internazionale: mentre nel decennio 1981-1990 la bilancia commerciale dei paesi in via di sviluppo considerati nel loro insieme era stata eccedentaria per 29 miliardi di dollari in media all'anno, dal 1992 in poi essa è diventata deficitaria in misura crescente fino a raggiungere i 55 miliardi nel 1996; questo disavanzo complessivo è da attribuire quasi esclusivamente ai PVS asiatici (54 miliardi), che rappresentano i due terzi dell'interscambio mondiale dei paesi in via di sviluppo. Il dinamismo economico dei paesi del Sudest asiatico, che si estrinseca in alti tassi di espansione del PIL, si riflette anche nell'accresciuta partecipazione di questi paesi al commercio internazionale, ma l'aumento delle importazioni superiore alle esportazioni sta a significare che al netto in questi paesi prevale il mercato di sbocco rispetto a quello della produzione, con tanti saluti all'irresistibile competitività delle imprese del Sudest asiatico!

Un ragionamento simile si può fare per i cosiddetti paesi in transizione dell'Europa centro-orientale; qui ci soccorre uno scritto di Reinhold Moser, già collaboratore dell'Ufficio studi della Confindustria tedesca, che nel 1993 ridicolizzava la tesi di una pretesa sfida concorrenziale degli ex paesi socialisti alla Germania in base alla differenza dei costi di lavoro: "Come può succedere che la liberazione di un addizionale potenziale economico nell'Europa orientale metta in pericolo il benessere dell'Occidente? Questa tesi non solo è

insostenibile in base alle correlazioni economiche sottostanti, ma è anche pericolosa. Essa parte dal presupposto che i bassi costi del lavoro alle nostre porte consentano a quei paesi di produrre ed esportare a buon mercato, con la conseguenza di provocare da noi una caduta dell'occupazione e la ridislocazione delle imprese. Si dimentica che i paesi in transizione spendono subito i ricavi ottenuti dalle esportazioni in addizionali importazioni. Ne deriva una crescente domanda dall'estero nei paesi industriali e quindi anche in Germania. La manodopera che perde il posto per la concorrenza a buon mercato trova attraverso la maggiore domanda estera nuovi posti di lavoro senza una diminuzione dei salari" ("Die Zeit", n. 49, 3 dicembre 1993, p. 25).

La premessa da cui partono i neoliberisti è che per creare posti di lavoro a bassa qualificazione basti ridurre i salari, differenziandoli notevolmente. Si prendono ad esempio i paesi che hanno operato in passato per una maggiore disuguaglianza nei redditi, come gli Stati Uniti, la Gran Bretagna e la Nuova Zelanda, approfittando della debolezza dei sindacati, della diminuzione dei sussidi alla disoccupazione e di altri interventi sul mercato del lavoro. Non si tiene conto delle più recenti analisi dell'OCSE, le quali mostrano che non c'è una correlazione statistica fra disuguaglianza dei redditi e andamento dell'occupazione: i Paesi Bassi con un alto grado di uguaglianza dei redditi hanno aumentato il numero degli occupati del 34 per cento fra il 1980 e il 1995, contro un incremento del 26 negli Stati Uniti. Si è anche visto che le occupazioni a basso salario non facilitano il passaggio ad attività meglio remunerate. Fra i peggio retribuiti in Germania nel 1986 solo il 26 per cento erano rimasti in questa categoria nel 1992, contro il 39 in Gran Bretagna e addirittura il 56 negli Stati Uniti.

Altro aspetto importante del problema è che in corrispondenza alla riduzione dei salari si ha un calo più che proporzionale della produttività, anche perché in questa circostanza le imprese investono meno nella qualificazione delle proprie maestranze, cosicché l'offerta di lavoro non qualificato aumenta

più rapidamente della domanda. Non si capisce che è meno foriero di conflittualità accrescere la produttività dei lavoratori piuttosto che diminuire i salari, anche perché in una struttura salariale meno differenziata i lavoratori con più alta qualifica hanno relativamente un costo del lavoro più favorevole alle imprese che nei paesi con elevata disuguaglianza dei redditi.

Infine, per quanto concerne la riduzione dell'orario di lavoro, molto convincente appare l'argomentazione di un economista accademico tedesco: "La disoccupazione può essere evitata, diminuendo il tempo di lavoro e questo funziona solo in caso di una distribuzione equilibrata dei redditi. Se i redditi bassi e medi ristagnano o addirittura calano, gli occupati tentano di compensare la perdita di reddito con tempi di lavoro più lunghi. Questa è la ragione per cui americani e inglesi lavorano oggi molto più a lungo di quindici anni fa. Ciò si riflette anche nell'introduzione del lavoro a tempo parziale: infatti, negli Stati Uniti, dove il salario orario è circa la metà di quello percepito dai lavoratori a tempo pieno, il lavoro a tempo parziale ristagna dal 1983, mentre nei Paesi Bassi, dove vi è assoluta parità di salario orario e di garanzie assicurative fra i due tipi di lavoro, quello a tempo parziale è cresciuto del 36 per cento fra il 1983 e il 1996" (Gerhard Bosch in un articolo apparso su "Die Zeit", n. 3, 8 gennaio 1998, p. 17).

Il paradosso è che si è tanto gridato "al lupo, al lupo!" della concorrenza crescente dei paesi del Sudest asiatico, quando essa non era giunta al punto di ridurre la capacità di produrre dei paesi capitalistici sviluppati, mentre in conseguenza della crisi finanziaria in corso in Asia e le forti svalutazioni di quelle monete il lupo potrebbe ora arrivare, in quanto diminuirà in quell'area la propensione a importare e ne saranno avvantaggiate in termini di prezzo le loro esportazioni.

Va infine ricordato che il discorso sulla competitività internazionale non deve far dimenticare che la realtà del commercio mondiale attiene ora alla crescente importanza che assumono gli scambi all'interno di grandi aree:

attualmente l'interscambio all'interno dell'Unione europea corrisponde al 70 per cento sul totale del commercio estero di quest'area, quello interno alla NAFTA (North American Free Trade Agreement, cioè Accordo del libero scambio del Nord America), che comprende Stati Uniti, Canada e Messico, è pari al 40 mentre quello dell'area asiatica del Pacifico arriva al 45 per cento. D'altro lato, scende la quota relativa del commercio estero con i paesi in via di sviluppo, che in quindici anni cala di un terzo circa nei tre blocchi regionali menzionati.

Insieme con la regionalizzazione degli scambi si è verificato a partire dagli anni '80 un aumento delle misure protezionistiche, che hanno subito cambiamenti tali rispetto a quelle classiche da renderle difficilmente inquadrabili negli schemi del passato. Eufemismi come commercio corretto, commercializzazione ordinata, restrizioni volontarie e simili forniscono una patina di rispettabilità al neoprotezionismo, ma le restrizioni volontarie, ad esempio, alle esportazioni di autovetture e semiconduttori dal Giappone agli Stati Uniti non sono che un camuffamento dei ben noti contingenti all'importazione tipici del vecchio protezionismo.

Vi sono, inoltre, strumenti pensati per altri scopi che hanno come sottoprodotto effetti protezionistici, quali i sussidi a imprese industriali in difficoltà, gli incentivi all'innovazione tecnologica e alla promozione di nuovi settori industriali, per non parlare dei crediti e delle assicurazioni all'esportazione, che da tempo vengono usati nella politica commerciale, ma sui quali la discussione si è affievolita. Infine, esistono misure protezionistiche concentrate in singoli settori, quali l'agricoltura, o in singoli rami dell'industria manifatturiera, quali i tessili e l'abbigliamento, il ferro e l'acciaio, e soprattutto negli ultimi anni le autovetture, o nell'interscambio fra determinati gruppi di paesi, tra area capitalistica sviluppata e paesi in via di sviluppo con particolare riferimento a quelli di nuova industrializzazione.

Riguardo a questo problema, una serie di studi ha cercato di individuare

l'impatto che avrebbe avuto sulle esportazioni dei paesi in via di sviluppo un allargamento dell'accesso ai mercati dei paesi capitalistici sviluppati. Sono stati presi di mira i settori più protetti (carne, cereali, zucchero, tessili, ferro e acciaio, abbigliamento e calzature), fra i paesi importatori, Stati Uniti e Canada, paesi dell'Unione europea e Giappone, fra i paesi esportatori, dieci PVS (fra i maggiori, Argentina, Brasile, Corea del Sud, India e Messico). Le analisi dimostrano che un maggiore accesso ai mercati dei paesi industriali costituirebbe un contributo significativo alle prospettive di esportazione e agli sforzi di aggiustamento dei paesi in via di sviluppo.

Altri studi hanno sostenuto che da una liberalizzazione multilaterale uscirebbero perdenti i PVS e vincitori i paesi capitalistici sviluppati, perché i primi hanno dimensioni minori e le loro politiche commerciali hanno di conseguenza meno influenza sulle ragioni di scambio di quanto avvenga per i maggiori paesi avanzati e perché nei primi la protezione è più elevata e quindi più alte sarebbero le perdite in caso di abolizione di tutte le barriere protettive.

E' stato ora menzionato il concetto di ragioni di scambio, sul quale è opportuno spendere alcune parole. Spieghiamo prima di tutto il concetto: per ragioni di scambio di un paese o di un gruppo di paesi s'intende il rapporto fra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione; quando si dice che le ragioni di scambio variano favorevolmente, significa che i prezzi delle esportazioni aumentano più dei prezzi delle importazioni, o diminuiscono di meno. In tal caso un paese può comprare per lo stesso quantitativo di merci esportate un quantitativo maggiore di merci importate. Se si segue nel tempo l'evolversi delle ragioni di scambio fra i paesi capitalistici sviluppati e i PVS, si nota un andamento divergente tra gli anni '70 e inizio degli anni '80 e il periodo successivo. I primi sono passati da un deterioramento delle loro ragioni di scambio fino al 1982 del 2 per cento quasi all'anno a un miglioramento di oltre il 2 annuo nel periodo successivo, mentre le ragioni di scambio dei PVS, che erano fortemente salite nel primo periodo (aumento annuo del 7 per cento), sono

peggiorate sensibilmente nel secondo. All'interno di tale gruppo di paesi, la tendenza è stata diversa fra paesi esportatori netti di petrolio e importatori netti, in relazione ai famosi shock petroliferi del 1973 e 1979, ma essenziale rimane il cambiamento occorso nei rapporti fra paesi capitalistici sviluppati e il gruppo dei PVS considerato nel suo complesso.

Procedendo nella disaggregazione, le aree geografiche che più avevano approfittato del miglioramento delle ragioni di scambio nel primo periodo (Medio oriente e Africa), sono quelle che hanno sofferto il deterioramento più che proporzionale nel secondo. Nell'insieme dei due periodi sono Asia e America latina i due continenti a chiudere con un saldo cumulativo sfavorevole, soprattutto per il sottogruppo del Sub-sahara, ma anche per i tanto decantati paesi di nuova industrializzazione dell'Asia (Corea del Sud, Taiwan, Hong-Kong e Singapore). Sui rapporti più generali fra area capitalistica avanzata e PVS si ritornerà in maniera dettagliata più avanti.

2.2 Investimenti diretti all'estero

E veniamo alle statistiche sugli investimenti diretti all'estero, ossia alla creazione o acquisto di imprese all'estero, e quindi sulla presunta preferenza delle imprese transnazionali per gli investimenti nel Sudest asiatico e nei paesi europei in transizione, denominazione applicata agli ex-paesi del socialismo reale. Negli anni '80 e '90 sono notevolmente aumentati i deflussi di capitali per investimenti diretti all'estero effettuati dai paesi capitalistici sviluppati: complessivamente si è passati dai 55 miliardi di dollari nel 1979 ai 205 nel 1989 per finire ai 560 miliardi nel 1998; in rapporto al prodotto interno lordo di detti paesi l'ammontare è salito dallo 0,6 nel 1979 al 3,5 per cento nel 1998. Tuttavia, essi continuano a essere intrapresi in misura prevalente all'interno dell'area capitalistica sviluppata. Come sottolinea Charles Oman, che dirige un gruppo di lavoro dell'OCSE sulla globalizzazione e sulla regionalizzazione: "Stiamo registrando un notevole aumento degli investimenti diretti all'estero,

ma essi restano in larghissima parte all'interno della rispettiva regione economica, asiatica, americana ed europea. L'integrazione dei mercati si realizza in queste regioni e molto meno fra di loro".

I flussi annuali degli investimenti diretti all'estero dei paesi OCSE verso paesi extra-OCSE hanno subito forti oscillazioni nel corso degli anni: la loro quota sul totale di tali investimenti aveva raggiunto il 40 per cento nel 1981, ma la crisi del debito estero dei PVS scoppiata nel 1982 l'aveva fatta precipitare al 12 nel 1987; successivamente, i flussi sono aumentati di nuovo per raggiungere una quota del 25 per cento in media nel 1995-98. Misurata sulla base delle consistenze degli investimenti diretti all'estero, cioè dell'evoluzione cumulativa di questi ultimi, la quota extra-OCSE arriva appena al 17 per cento del totale di detti investimenti effettuati dai paesi OCSE alla fine del 1998; altro che delocalizzazione delle imprese per produrre in aree a basso costo del lavoro! La stessa OCSE nella sua pubblicazione riferita ai mercati finanziari internazionali osserva: "La discussione sulla quota dei paesi extra-OCSE si basa in parte sulla tesi che le imprese multinazionali stiano ridislocando le loro produzioni in detta area, per riesportare poi i prodotti sul proprio mercato interno. Un'evidenza aneddotica può essere trovata per sostenere tale fenomeno, ma né le scelte presenti di localizzazione degli impianti da parte delle imprese multinazionali, né i loro modelli di vendita non offrono molto sostegno all'ipotesi della ridislocazione. Studi sulle determinanti delle scelte di localizzazione degli investimenti diretti all'estero continuano a dimostrare che le imprese sono attratte da mercati grandi e vivaci e ciò vale sia per i flussi intra-OCSE, sia per quelli extra-OCSE. E' il potenziale presente e futuro dei mercati ad attirare le imprese e non i bassi costi di lavoro" ("Financial Market Trends", n. 61, giugno 1995, p. 21, sottolineatura nostra). Un anno dopo l'OCSE rincarava la dose affermando che l'importanza delle fusioni e acquisizioni negli investimenti diretti fa sì che una larga parte dei flussi annuali rappresenti solo un cambio di proprietà delle imprese e non abbia nessun effetto di allocazione fra i due paesi

di volta in volta interessati da tali operazioni e sottolineava esplicitamente che la “multinazionalità non equivale necessariamente alla flessibilità, giacché il bisogno di essere vicini al consumatore preclude una maggiore flessibilità nella localizzazione delle varie attività dell’impresa” (idem, n. 64, giugno 1996, p. 47).

E’ opportuno quindi ricordare che nella media del 1995-98, ultimi dati disponibili, sul totale degli investimenti diretti all’estero dei paesi OCSE solo il 10 per cento è affluito nel Sudest asiatico e un insignificante 3 nei cosiddetti paesi in transizione europei.

Se, passando da un discorso generale a uno particolare, si esamina il caso dell’Italia, si ha una conferma della preferenza a investire all’interno dell’area capitalistica avanzata. Alla fine del 1998, sul totale degli investimenti all’estero dell’Italia, misurati sulla base delle consistenze, ossia degli importi cumulativi dei flussi annuali, solo il 12 per cento era affluito verso i paesi in via di sviluppo. Il saldo netto fra investimenti all’estero e investimenti dell’estero in Italia era circa 93.000 miliardi di lire, di cui 10.000 nell’industria e quasi 70.000 nei servizi. Analizzando più in dettaglio la ripartizione settoriale dell’industria si nota per gli investimenti italiani all’estero che quattro settori (nell’ordine: macchinari, prodotti chimici, minerali e metalli, mezzi di trasporto) si aggiudicano circa il 65 per cento sul totale dell’industria. Gli investimenti dell’estero in Italia appaiono ancora più concentrati: una quota analoga si attribuiscono tre settori (nell’ordine: macchinari, prodotti chimici, prodotti alimentari). L’Italia presenta saldi attivi nei settori dei minerali e metalli, mezzi di trasporto e prodotti tessili e saldi passivi nei macchinari, prodotti chimici e prodotti alimentari.

I dati disaggregati forniti per l’Italia non danno un responso univoco alla domanda se gli investimenti diretti all’estero sono complementari o sostitutivi delle esportazioni di merci. Se si comparano questi dati con quelli del commercio con l’estero dell’Italia nel 1998 (con l’avvertenza che la

comparazione avviene fra dati di consistenza e dati di flusso), si osservano sia alcune analogie, sia differenze significative. Sul totale delle esportazioni di prodotti industriali, quote vicine a quelle degli investimenti diretti all'estero si hanno per minerali e metalli, macchinari, mezzi di trasporto, mentre molto minori sono le quote delle esportazioni di prodotti chimici, prodotti alimentari e molto più elevata è la quota dei prodotti tessili. Anche dal lato delle importazioni si segnalano scostamenti notevoli dall'andamento degli investimenti diretti dell'estero. Guardando infine ai saldi commerciali, segno positivo corrispondente si registra per minerali e metalli, mezzi di trasporto e, in particolare per i prodotti tessili e segno negativo per prodotti chimici, prodotti alimentari, mentre il disavanzo negli investimenti diventa una forte eccedenza per i macchinari. Alla radice di tali differenze vi sono le strategie delle imprese in rapporto alla scelta fra esportazioni e localizzazione all'estero e la prevalenza di piccole imprese in taluni settori, per le quali risulta in generale più rischioso scegliere la strada della presenza diretta sui mercati esteri.

3. Il predominio della finanza

Negli ultimi due decenni circa, e soprattutto negli anni Novanta, le attività finanziarie hanno registrato un'espansione assai elevata, sul piano nazionale e su quello internazionale, in corrispondenza sia alla deregolamentazione crescente del mercato e alla liberalizzazione dei movimenti di capitali, che ha interessato un gran numero di paesi, sia alla creazione di sempre nuovi strumenti finanziari e alla diffusione dei progressi della telematica, che consente di essere presenti sui mercati finanziari 24 ore su 24.

Sul piano internazionale, fra la fine del 1979 e del 1998 la consistenza dei finanziamenti internazionali netti balza da 819 a 9.801 miliardi di dollari (tav. 1); la sua decuplicazione si estrinseca in un aumento del suo rapporto con il PIL dell'area capitalistica sviluppata dal 12 al 39 per cento nell'arco degli anni considerato.

Ancora più stupefacente è la corsa degli strumenti finanziari derivati: l'ammontare cosiddetto nozionale, cioè il valore dei titoli sottostanti a fine anno, passa da poco più di mille miliardi di dollari nel 1986 (prima tali strumenti erano quasi inesistenti) a oltre 80 mila alla fine del 1998.

Tav. 1 - Mercati finanziari internazionali
(miliardi di dollari)

	1979	1989	1998
		attività finanz.	
Crediti bancari	675	2.640	5.485
Euronote		79	1.185
Obbligazioni internazionali	144	1.252	3.131
Totale finanziamento internaz.	819	3.971	9.801
		Strumenti derivati	(ammont. Nozionale)
Strumenti negoziati in borsa		1.762	13.549
Strumenti negoziati fuori borsa		2.402	66.751
Totale strumenti derivati		3.971	80.300

Fonte: elaborazione da Banca dei Regolamenti Internazionali, *Relazioni annuali*, vari anni.

Gli effetti della liberalizzazione si percepiscono in maniera plastica nell'evoluzione delle transazioni in titoli con l'estero dei principali paesi industriali (tav. 2); mancano le statistiche per la Gran Bretagna, il cui ultimo dato disponibile per il 1990 era di gran lunga il più elevato (368 per cento rispetto al PIL), a conferma della posizione di preminenza della piazza finanziaria di Londra. Il calo registrato fra il 1990 e il 1998 dal Giappone è da imputare allo scoppio della bolla speculativa, formatasi nella seconda metà degli anni '80. Impressionante è il cammino compiuto dall'Italia, dove la piena libertà di movimento dei capitali introdotta nel 1990 ha fatto impennare il rapporto dal 27 per cento sul PIL al 640 nel 1998, la quota notevolmente più alta delle transazioni in titoli con l'estero fra i paesi considerati.

Tav. 2 - Transazioni in titoli con l'estero
(in % sul PIL)

Paesi	1980	1990	1998
Stati Uniti	9	89	230
Giappone	8	119	91
Germania	7	57	334
Francia	8	54	415
Italia	1	27	640
Canada	10	64	331

Fonte: idem

Si è detto del grande sviluppo degli strumenti derivati, ma conviene vedere più da vicino questo comparto delle attività finanziarie. Innanzitutto, è opportuno spiegare che cosa siano questi derivati: si tratta di un contratto o di un accordo di pagamento valutario il cui valore deriva (da qui il nome) dal valore di un bene, un capitale, un tasso, un indice sottostanti; in particolare, questi valori sottostanti sono tassi di interesse, corsi di cambio, titoli mobiliari, merci e i contratti prendono le forme più disparate e ne vengono create sempre di nuove. I partecipanti a tali transazioni si possono dividere in utilizzatori finali e intermediari, che usano gli strumenti derivati per separare e trattare singolarmente i rischi complessi che sono inerenti agli strumenti finanziari tradizionali. Inoltre, sorge il problema di avere una misurazione dei derivati per capire l'ammontare dei rischi. Di norma le statistiche internazionali riportano l'ammontare delle attività sottostanti come consistenze o flussi, che non è però una misura precisa del rischio, in quanto lo strumento derivato è una percentuale minima dell'attività sottostante e quindi sovrastima la possibile perdita in cui può incorrere l'operatore finanziario; si ricorre allora al costo di sostituzione, cioè il costo necessario per riacquistare in quel dato momento quel

prodotto derivato, che all'origine poteva avere un costo maggiore o minore, di uno specifico strumento derivato, ma questi dati statistici non vengono raccolti e riportati correntemente: per fare un esempio, nel 1992 il costo di sostituzione dei contratti sui tassi di interesse e sulle valute erano pari, rispettivamente all'1,6 e 3,0 per cento dell'ammontare nozionale di quei contratti. Infine, si tratta di valutare se gli strumenti derivati accrescano o meno i rischi sistemici dei finanziamenti internazionali.

Le parti interessate, ma anche le istituzioni finanziarie tendono a sottovalutare tali rischi, per cui mi sembra opportuno riportare un parere autorevole, in cui pur con la dovuta cautela si invita a seguire con attenzione il grande sviluppo di tali strumenti. Nell'intervento a un convegno internazionale organizzato dalla Banca di Roma il 16 giugno 1997 il Governatore della Banca d'Italia, Antonio Fazio, affermava testualmente: "In condizioni normali, l'operare dei mercati finanziari trae beneficio dall'incontro di valutazioni diverse, che impediscono il prevalere di visioni unilaterali. Possono determinarsi, però, una concentrazione di giudizi, un radicale e repentino mutamento delle aspettative, in alcuni casi sollecitati da informazioni incomplete e valutazioni affrettate. Gli operatori assumono quindi orientamenti uniformi. Ne derivano brusche variazioni dei prezzi che possono in casi estremi sconvolgere le economie più vulnerabili. I mercati sono però capaci di autocorrezione. Anche se le condizioni economiche di fondo sono ordinate, l'allontanamento dei prezzi delle attività finanziarie dai valori di equilibrio può tuttavia durare a lungo, provocare distorsioni nell'impiego di risorse e distruzione di ricchezza. Evitare questo rischio deve essere obiettivo fondamentale dell'azione delle autorità nazionali, con l'ausilio della cooperazione internazionale".

Peraltro, la crisi asiatica sembra aver avuto un effetto salutare sull'atteggiamento di importanti operatori finanziari. In un'analisi dell'Ufficio ricerche della Deutsche Bank, uno dei maggiori gruppi bancari mondiali,

riportata un anno fa, si sosteneva: “I mercati finanziari non producono soluzioni ottimali sotto il profilo dell’economia del benessere e sottovalutano costantemente i rischi di perdite. I più arditi speculatori non vengono puniti dal mercato, poiché il meccanismo di concorrenza solitamente esistente sul mercato finanziario funziona solo in pochi casi. In considerazione di tali disfunzioni è giustificato l’intervento dello stato, anche nella forma di un’imposta sull’importazione di capitali a breve termine.” (*Die Zeit*, n. 8, 18 febbraio 1999, p. 27)

E’ sintomatico il fatto che lo speculatore più noto attualmente, anche per aver messo in crisi la sterlina nel 1992 guadagnandoci cifre da capogiro, George Soros, abbia delle idee non molto lusinghiere sul mercato. Egli sostiene, infatti, che è sbagliata l’idea dominante, secondo la quale i mercati finanziari tenderebbero sempre verso l’equilibrio. Quello che conta su tali mercati è, invece, di indovinare l’andamento futuro dei prezzi e quindi l’equilibrio è una chimera. La maggioranza delle operazioni avviene al limite fra ordine e caos, cosicché è necessario far qualcosa per impedire che i mercati finanziari se ne vadano per conto loro. Anche nei riguardi degli strumenti derivati Soros rema contro corrente, affermando che essi sono fundamentalmente destabilizzanti e alcuni andrebbero addirittura proibiti, giacché rafforzano automaticamente le tendenze in atto sui mercati. Egli fa l’esempio dell’acquisto di una garanzia assicurativa contro le oscillazioni del mercato; siccome questa copre automaticamente il rischio dell’acquirente, essa potenzia la tendenza già in atto, con la conseguenza che il rischio del singolo diventa rischio sistemico. Ragione per cui Soros insiste sulla necessità di regolare il mercato, che offre troppi mezzi liquidi o troppo pochi, e propone la creazione di un ente internazionale di garanzia dei crediti, che avrebbe lo scopo di valutare fino a quale livello i crediti sarebbero assicurati e quindi concessi a condizioni favorevoli. Oltre tale livello gli operatori , esposti a proprio rischio, negozierebbero tassi di interesse molto più elevati, impedendo così un’eccessiva dilatazione dei crediti.

Il problema non consiste solo nell'approntare criteri di controllo efficaci sulle operazioni concernenti gli strumenti derivati, sta anche negli effetti che tali strumenti hanno sulla liquidità internazionale: nella misura in cui alcune categorie di strumenti finanziari rendono liquide le attività sottostanti ad essi, si ha un aumento della liquidità internazionale, che fornisce così addizionali possibilità di intervento sui mercati finanziari, rilanciando le giostre speculative sui mercati che promettono rendimenti molto elevati; ad esempio, le borse valori dei paesi del Sudest asiatico fino al 1997. Si tratta in sostanza di riuscire a misurare gli effetti degli strumenti derivati sulla quantità di moneta, inserendoli per questa parte negli obiettivi della politica monetaria. Su questo tema mi sembrano molto pertinenti le considerazioni svolte in una recente ricerca dell'Associazione Guido Carli. In un lavoro presentato a Firenze lo scorso ottobre al convegno "The New Architecture of the International Monetary System" gli autori sottolineavano: "Sebbene i derivati siano gli strumenti maggiormente negoziati sui mercati nazionali e internazionali, essi sono ufficialmente ignorati nella fissazione degli obiettivi monetari...Le istituzioni internazionali dovrebbero impegnarsi seriamente nel quantificare l'ammontare corretto dei derivati, al fine di inserirli negli obiettivi monetari o perlomeno nei bilanci degli operatori finanziari, che li detengono, arrivando così a calcolare con maggior accuratezza la riserva obbligatoria e i coefficienti di capitale proprio. Ciò rappresenterebbe un importante contributo alla definizione della nuova architettura del sistema finanziario internazionale". (Paolo Savona, Aurelio Maccario e Chiara Oldani, **On Monetary Analysis of Derivatives**, pp. 89-90)

Se guardiamo più da vicino chi sono coloro che operano sui mercati finanziari internazionali, notiamo una rapida crescita di importanza dei cosiddetti investitori istituzionali, cioè compagnie di assicurazioni, fondi comuni di investimento, fondi pensione e altri gestori patrimoniali. Gli investitori istituzionali non solo sono interessati all'aumento di valore dei

pacchetti azionari in loro possesso, ma pretendono sempre più di immischiarsi nella gestione delle imprese nelle quali hanno acquisito partecipazioni al capitale. Si aprono così le porte a una prevalenza dell'economia finanziaria su quella reale anche a livello microeconomico, quando si fanno già da anni sentire i suoi effetti negativi a livello macroeconomico nei paesi capitalistici sviluppati.

Sul piano nazionale, la crescita del peso delle operazioni finanziarie viene misurata con un indicatore complessivo, il quale mette in rapporto l'insieme delle attività finanziarie di un paese, che vengono rilevate statisticamente nei conti finanziari, con il PIL ricavato dai conti economici; tale indicatore è stato anche usato dalla Banca d'Italia per un confronto internazionale, pubblicato sul suo *Bollettino Economico*, n.28 del febbraio 1997. Dalla serie di dati disponibili dal 1979/80 al 1996 (tav. 3), forniti dall'OCSE per 7 paesi (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Italia, Canada e Svezia), si ricava che il rapporto sale notevolmente nei paesi, in cui era già sensibilmente più alto nel 1979 (Stati Uniti, Giappone e Francia, ma con l'eccezione del Canada), mentre cresce meno rapidamente in quelli in cui il livello era inferiore (Germania e Italia, con l'eccezione della Svezia). Naturalmente, nei dati annuali sulle attività finanziarie si notano temporanee interruzioni lungo la tendenza positiva; esse sono da ricondurre di volta in volta a recessioni economiche, crisi bancarie e strette monetarie.

Lo sviluppo complessivo delle attività finanziarie nell'arco di anni considerato mostra per i paesi menzionati variazioni significative nella composizione settoriale. Si osservano infatti: un andamento altalenante nel settore degli intermediari finanziari con aumenti più che proporzionali alla media negli Stati Uniti, in Giappone e Germania e meno che proporzionali negli altri quattro paesi; un incremento molto lento nel settore pubblico, fuorché in Giappone; un'evoluzione in linea grosso modo con quella generale nelle imprese in cinque paesi, ma con un'espansione molto rapida in Francia e un

calo relativo in Giappone; per le famiglie un aumento più che proporzionale in Francia e inferiore alla media negli altri sei paesi, con particolare intensità negli Stati Uniti; un vero e proprio “boom” nelle attività verso l’estero in Giappone, Germania, Francia, Italia e Svezia, un decorso equilibrato negli Stati Uniti e un forte rallentamento in Canada.

Tav. 3 – Rapporto fra attività finanziarie e PIL

(in percentuale)

	1979	1989	1996
Stati Uniti	454	660	789
Giappone	491	820	869
Germania (1)	359	472	568
Francia	458	742	890
Italia	370	425	495
Canada	573 (2)	536	695
Svezia	389 (2)	616	661

(1) Fino al 1989 Germania occidentale; (2) 1980.

Fonte: Elaborazione da OCSE, *Financial Accounts of OECD Countries* e *National Accounts of OECD Countries*, vari anni.

Confrontando il descritto andamento delle attività finanziarie con l’evoluzione degli investimenti fissi lordi (non sono state considerate le variazioni delle scorte, perché più soggette alle oscillazioni congiunturali) nel periodo di riferimento per i paesi, per i quali si sono potute costruire le serie storiche delle attività finanziarie, si nota un decorso tendenzialmente divergente fra le due variabili.

Nella costruzione delle due serie storiche si è optato per inserire al denominatore dei rapporti la domanda interna, invece del PIL, evitando così le distorsioni provocate dal diverso andamento del saldo con l’estero in beni e

servizi, che per i paesi eccedentari si traduce in un aumento del PIL e riduce quindi matematicamente la quota degli investimenti, mentre per quelli deficitari implica una diminuzione del PIL e un incremento della quota in discorso.

Tav. 4 – Quota degli investimenti e saggio di profitto

	<u>Investimenti</u>			<u>Profitto</u>		
	1979	1989	1996	1979	1989	1996
Stati Uniti	21,0	17,3	17,3	15,3	16,8	20,0
Giappone	31,4	31,0	29,8	14,0	14,9	13,4
Germania	21,8	21,3	20,9	12,9	13,1	14,4
Francia	22,5	21,4	17,9	12,7	15,5	15,8
Italia	23,3	20,2	18,0	12,4	14,4	15,4
Canada	23,8	22,6	18,3	16,0	17,0	16,2
Svezia	19,6	22,1	15,9	9,5	10,3	12,7

Fonte: idem

Il fatto che tendenzialmente la quota degli investimenti fissi lordi scenda, laddove la quota delle attività finanziarie cresce, mettendo in evidenza una correlazione inversa potrebbe indurre ad affermare che l'enorme espansione registrata dalle attività finanziarie negli ultimi vent'anni circa sia andata a scapito degli investimenti e a favore dei consumi. E' opportuno sottolineare qui che, mentre i singoli attori o settori dell'economia (imprese, famiglie, pubblica amministrazione, intermediari finanziari ed estero) nelle loro scelte di spesa del reddito possono decidere o di consumarlo o di investirlo in beni reali (impianti e attrezzature, fabbricati non residenziali, abitazioni, opere pubbliche e scorte) o di impiegarlo in attività finanziarie, sotto il profilo della contabilità nazionale, al netto del saldo con l'estero ($X - M$) e del saldo della pubblica amministrazione ($G - T$), la domanda finale si ripartisce fra consumi delle famiglie e investimenti in beni reali ($C + T$),

restando le attività finanziarie una transazione intermedia.

La quota degli investimenti diminuisce da 1-1,5 punti percentuali in Germania e Giappone a quasi 4 negli Stati Uniti e in Svezia a 5 e oltre in Francia, Italia e Canada. Si tratta allora di vedere come sono variate nel periodo di riferimento le determinanti degli investimenti; la teoria comunemente accettata sostiene che gli investimenti dipendono dalla dotazione di capitale e dal saggio di profitto. Osservando l'andamento del risparmio lordo (proxy statistica generalmente utilizzata come misura della dotazione di capitale) e del saggio di profitto fra il 1979 e il 1996, appare che la quota del risparmio si riduce, mentre il tasso di profitto sale in 5 dei 7 paesi considerati: da 1,5 punti percentuali in Germania a circa 3 in Francia, Italia e Svezia a quasi 5 negli Stati Uniti, mentre cala in Giappone con lo scoppio della crisi finanziaria nel 1992 e rimane pressoché invariato in Canada. La diminuzione relativa del risparmio è ovvia, se si accetta che il risparmio dipende dagli investimenti, ma lo è anche empiricamente ex-post le due variabili sono uguali; nella contabilità nazionale il risparmio lordo di imprese, famiglie e pubblica amministrazione è uguale, al netto delle transazioni di capitale con il resto del mondo, agli investimenti lordi interni.

La tesi preistorica che il basso livello degli investimenti dipenda da una supposta scarsità di risparmio viene rispolverata ogni qual volta si assiste a un rallentamento della propensione a investire, come è avvenuto negli anni Settanta in concomitanza con la prima crisi petrolifera, quando si additava il pericolo imminente di una diffusa scarsità di capitali a livello mondiale, mentre i paesi capitalistici sviluppati facevano a gara nel concedere crediti a tassi di interesse stracciati ai paesi in via di sviluppo. Ciocca e Nardozi nella loro ricerca sui tassi di interesse internazionali rilevano che la preoccupazione di un'insufficienza del risparmio è stata sollevata anche alla fine degli anni Ottanta: "Ma l'elemento nuovo che soprattutto può aver agito nel senso di consolidare l'aspettativa di una permanenza del costo reale del denaro su livelli

relativamente elevati è stato rappresentato dal diffondersi della preoccupazione di una scarsità di risparmio su scala mondiale”. (Pierluigi Ciocca e Giangiacomo Nardozzi , **L’alto prezzo del denaro**, Laterza, Roma-Bari, 1993, p. 70) A coloro che si lamentano che non si riesce a contrastare il declino del risparmio essi contrappongono l’affermazione di Richard Kahn: “la miope preferenza per il consumo immediato a scapito degli investimenti”. (p. 104)

Ciocca e Nardozzi dedicano un capitolo ai mutamenti della struttura finanziaria, introducendo un discorso che è interessante per il quesito essenziale del presente lavoro: “Inoltre un maggior peso dei mercati d’asta rispetto alle relazioni di tipo bancario può risolversi in minore efficienza sotto il profilo, fondamentale nella teoria keynesiana, della capacità del sistema finanziario di provvedere fondi per l’accumulazione del capitale.” (p. 76) In questo senso la crescita più rapida nelle attività finanziarie complessive delle operazioni extra-bancarie potrebbe avere un effetto meno favorevole alla propensione a investire. Si capirebbe quindi la critica al predominio della finanza proveniente dagli ambienti del management delle imprese: "Dopo gli eccessi degli anni '80 è inevitabile un riaggiustamento se il settore finanziario è visto non come un fine in sé , ma come un servizio all’economia reale.” (Bimal Prodhon, **Global Banking in the Nineties and Beyond**, in *Gestion 2000* , vol.9, n.4, 1993, p. 54)

Dalle tabelle emerge che la quota degli investimenti sulla domanda interna diminuisce a favore dei consumi delle famiglie e contemporaneamente cala la quota dei redditi da lavoro dipendente (tav. 5), per cui si potrebbe arguire che sono i detentori di altri redditi a consumare di più e investire di meno. La quota dei consumi privati cresce da 2 punti percentuali in Giappone a circa 4 in Francia e Italia a 5 e oltre negli Stati Uniti, in Canada e Svezia, mentre la quota dei salari lordi diminuisce, anche notevolmente in qualche paese (di quasi 2 punti in Francia a oltre 3 in Germania e 5 in Italia), tranne in Svezia e

Giappone, in quest'ultimo paese si registra un aumento marcato, dovuto al noto effetto di una crisi economica che colpisce di meno i salari rispetto agli altri redditi.

Tav. 5 – Quote dei consumi privati e dei salari

	Consumi			Salari		
	1979	1989	1996	1979	1989	1996
Stati Uniti	61,9	65,2	66,9	59,8	58,8	59,1
Giappone	58,2	59,1	60,2	53,7	53,9	56,2
Germania	56,6	58,0	58,5	57,7	58,1	54,3
Francia	58,5	59,7	62,5	55,2	51,4	53,6
Italia	60,3	61,8	64,7	49,2	44,2	43,3
Canada	56,3	57,8	62,1	56,6	54,3	56,2
Svezia	50,5	51,6	56,2	62,5	61,7	63,0

Fonte: idem

Questa evoluzione è interessante per il ragionamento sulle determinanti degli investimenti. Nell'impostazione elaborata da Michal Kalecki negli anni Trenta e affinata successivamente il prodotto nazionale lordo si divide, dal lato della distribuzione, in profitti lordi e salari lordi e, dal lato degli impieghi, in investimenti lordi, consumi dei capitalisti e consumi dei lavoratori; assumendo che i lavoratori non risparmino, i profitti lordi sono uguali alla somma degli investimenti lordi e dei consumi dei capitalisti. A questo punto Kalecki si chiede: “Qual è il significato di questa equazione? Significa che in un determinato periodo i profitti determinano gli investimenti e i consumi dei capitalisti, o viceversa ? La risposta a questa domanda dipende da quale di queste variabili è direttamente soggetta alle decisioni dei capitalisti. Ora è ovvio che i capitalisti possono decidere se consumare e investire di più in un dato

periodo rispetto a quello precedente, ma essi non possono decidere di guadagnare di più. Perciò, sono le loro decisioni di investimento e di consumo che determinano i profitti , e non viceversa”. (Michal Kalecki, **Theory of Economic Dynamics**, Unwin University Books, Londra, 1954, pp. 45-46)

Naturalmente, oggi le cose sono più complicate rispetto a quando Kalecki formulava la sua teoria degli investimenti, giacchè consistenti fasce di lavoratori percepiscono alti stipendi e possono quindi destinare quote apprezzabili del reddito in risparmi, da cui ricavano interessi e dividendi, che possono utilizzare per impiegarli in consumi più elevati, anche se cala la quota dei redditi da lavoro dipendente. Resta il fatto comunque che, a prescindere dagli attori della distribuzione (capitalisti o lavoratori) fra consumi e investimenti ci troviamo in presenza di un’elevata espansione delle attività finanziarie e di una riduzione relativa della formazione di capitale fisso; il che potrebbe significare che il predominio della finanza sull’economia reale è sfavorevole all’accumulazione del capitale e quindi alla crescita economica.

4. I paesi in via di sviluppo (PVS)

E’ invalso l’uso, ormai da decenni nel linguaggio ufficiale, di definire paesi in via di sviluppo (PVS) tutti quelli che non appartengono all’area dei paesi capitalistici sviluppati e a quella dei cosiddetti paesi in transizione. A prescindere da questioni terminologiche ciò che ci interessa qui è verificare, nel quadro dell’elevato grado di internazionalizzazione economica e finanziaria, l’evoluzione dei PVS e il loro rapporto con l’area capitalistica sviluppata, differenziando fra andamenti complessivi e crescente divaricazione fra paesi e gruppi di paesi all’interno dei PVS. Utilizzando le serie storiche riportate nel citato libro di Angus Maddison (vedi tav. 6), si possono fra l’immediato dopoguerra e oggi fissare due fasi: nella prima, che va dal 1950 al 1973, anno antecedente la prima crisi petrolifera, quando il prezzo del petrolio fu quadruplicato dai produttori, in conseguenza del più rapido tasso di crescita del

PIL per abitante nei paesi capitalistici sviluppati si allarga la forbice fra tali paesi e i PVS; si passa infatti da un PIL dei primi di 6,4 volte superiore in media a quello dei secondi nel 1950 a un divario ancora superiore nel 1973, pari a 7,6 volte. Nella seconda, che va dal 1973 al 1992, la forbice si riduce a 6,7 volte, grazie a un tasso di crescita economica più elevato dei PVS rispetto ai paesi capitalistici sviluppati e a un rallentamento dell'espansione demografica dei PVS in rapporto al periodo precedente (dal 2,3 al 2,1 del tasso annuo di incremento).

Tav. 6 – Reddito pro- capite
(dollari costanti)

	1950	1973	1992	1951-73	1974-92
		dollari		Tassi annui di variazione	
Paesi capital. Sviluppati	5.614	12.581	17.614	3,6	1,8
Paesi in Via di Sviluppo	886	1.654	2.632	2,8	2,5
- America latina	2.486	4.387	4.821	2,5	0,5
- Asia	692	1.323	2.591	2,9	3,6
- Africa	830	1.312	1.284	2,0	0,1
totale	886	1.654	2.632	2,9	1,4

Fonte: elaborazione da Angus Maddison, op.cit.

Fra il 1950 e il 1992 si assiste anche all'interno dei PVS a una diversa posizione relativa dei tre grandi gruppi di paesi: nel 1950 l'America latina mostrava un reddito pro-capite superiore di 3,6 volte a quello dell'Asia e di 3 volte a quello dell'Africa; nel 1992 la distanza si era ridotta a meno di 2 volte nei confronti dell'Asia ed è aumentata a 3,8 volte nei riguardi dell'Africa, la quale ha registrato addirittura un calo in termini assoluti fra il 1973 e il 1992, quando il reddito pro-capite è sceso da 1.312 a 1.284 dollari a prezzi costanti, ossia depurati dal tasso di inflazione. Mi sembra che questi dati globali siano più corretti nel valutare il divario di reddito esistente fra i paesi capitalistici

sviluppati e i PVS, che non quelli che mostrano come in trent'anni si sia raddoppiato lo scarto fra i cinque paesi più ricchi e i cinque più poveri, passando da un rapporto da 1 a 30 nel 1960 a uno da 1 a 61 nel 1991; proprio perché i dati da me riportati riguardano l'insieme dei paesi capitalistici sviluppati e l'insieme dei PVS, essi sono ancora più sconvolgenti nel sottolineare la divaricazione fra le due aree, nonostante che negli ultimi vent'anni circa alcuni paesi in via di sviluppo siano saliti a livelli di reddito pro-capite relativamente vicini a quelli dell'area capitalistica avanzata.

Mi riferisco in particolare ai NIC (dall'inglese *New Industrial Countries*), cioè ai cosiddetti paesi di nuova industrializzazione, (Corea del Sud, Taiwan, Hongkong e Singapore) , ma anche ad alcuni altri paesi del Sudest asiatico (Thailandia, Malaysia, Indonesia, Filippine), i quali secondo gli apologeti del modello di sviluppo trainato dalle esportazioni avrebbero rapidamente abbandonato le condizioni di arretratezza per assurgere a livelli di reddito da paese capitalistico sviluppato. Rivolgiamo la nostra attenzione per il momento ai NIC: c'è quasi unanimità fra gli studiosi sul fatto che i risultati conseguiti dai 4 paesi siano da ascrivere in larga misura al modello suddetto da essi applicato con tenacia da decenni. La loro crescita economica sarebbe correlata con l'espansione delle esportazioni ed essi avrebbero registrato tassi assai elevati di incremento del PIL, proprio perché i loro tassi di aumento delle esportazioni risultano molto più rapidi di quelli ottenuti da altri paesi in via di sviluppo. Peraltro, alcuni autori fra cui Bela Balassa non sottovalutano il ruolo dello stato nella promozione dello sviluppo o nella non ingerenza nella sfera lasciata alle libere forze di mercato: "I governi dei NIC hanno a lungo assistito le esportazioni, instaurando un efficiente sistema di incentivi, eliminando gli ostacoli amministrativi e più in generale creando un ambiente favorevole per gli esportatori. Inoltre, a differenza dell'America latina in cui il mercato del lavoro è fortemente regolato, in Estremo oriente il mercato del lavoro è libero in generale e, in particolare, dal divieto di licenziare e dal pagamento di

liquidazioni, che aumentano il costo del lavoro analogamente alle norme sul salario minimo e agli schemi di sicurezza sociale, ivi assenti” (Bela Balassa, *The Lessons of East Asian Development: An Overview*, in “Economic Development and Cultural Change”, vol. 38, n. 3, 1988, p. 287).

Altri autori ancora sottolineano l’importanza del confucianesimo che esalta la sudditanza allo stato, per cui è accettata come norma la sottomissione autoritaria dei lavoratori e soprattutto delle donne. A somiglianza della struttura familiare in cui i singoli membri si adeguano armonicamente ai ruoli loro assegnati, gli operai in fabbrica aspirano all’armonia. La quasi assenza di scioperi si spiega col fatto che il singolo è meno importante del collettivo dell’impresa, a differenza di quanto accade in Occidente. Questo ricorso mistificatorio al confucianesimo è stato messo alla berlina anche da studiosi asiatici: “Non è stata la supposta tradizione confuciana, ma la brutale violenza dello stato a sottomettere i lavoratori. Nella fase dell’industrializzazione orientata all’esportazione i regimi autoritari dell’Asia orientale hanno impiegato tutti i mezzi a loro disposizione per tenere basso il costo del lavoro e mantenere il controllo sui lavoratori, garantendo in tal modo la competitività sul mercato mondiale. Sono stati vietati i sindacati indipendenti, i loro capi sono stati imprigionati ed è stato soppresso il diritto di sciopero” (Eun-Jeung Lee, *Eine Herrschaftslehre aus dem Westen*, in “Blätter fuer deutsche und internationale Politik”, vol. 40, n. 7, luglio 1995, p. 858).

Con la stessa foga con cui i paladini del neoliberismo avevano glorificato il presunto miracolo economico e la grande competitività dei paesi del Sudest asiatico, la quale avrebbe messo in difficoltà i paesi di antica industrializzazione, a meno che non avessero fatto strame di cent’anni di conquiste salariali e sociali dei lavoratori, essi oggi si accaniscono su quei paesi, sostenendo che la loro crisi finanziaria mette fine al modello prima esaltato. Essi non si rendono conto che tale crisi è sopravvenuta, anche perché tali paesi erano diventati sempre più deficitari negli scambi commerciali con

l'estero: ben 60 miliardi di dollari nel 1997; alla faccia della favola della competitività basata sui bassi costi di lavoro! La necessità di finanziare i disavanzi correnti della bilancia dei pagamenti (la bilancia dei pagamenti è la somma algebrica delle relazioni economiche con l'estero, comprende quindi le esportazioni e importazioni di merci, servizi e capitali, cioè le corrispettive entrate e uscite di fondi e quindi i saldi che ne derivano) e la liberalizzazione dei mercati dei capitali nei paesi in discorso hanno fatto aumentare fortemente l'afflusso di fondi dai paesi capitalistici sviluppati, che trovavano su quei mercati rendimenti molto più elevati. Mentre nel decennio 1981-1990 l'importazione netta di capitali in quell'area era inferiore ai 5 miliardi di dollari annui, nel periodo 1991-1996 essa è cresciuta a ben 34 miliardi all'anno.

Si sono originate in alcuni paesi bolle speculative sui mercati azionari e immobiliari, che alla fine sono scoppiate mettendo in crisi le monete e il sistema bancario di quei paesi. La Banca d'Italia ha analizzato con buona approssimazione la dinamica della crisi: "Nel 1996 i paesi del Sud-Est asiatico accusavano un peggioramento dei già ampi disavanzi commerciali, dovuto in gran parte a una perdita di competitività. Nel 1997 tali squilibri si sono ulteriormente aggravati, sia per l'apprezzamento del dollaro, principale valuta di ancoraggio della generalità delle monete asiatiche, sia per la riduzione della domanda mondiale di beni strumentali ed elettronici per le telecomunicazioni, settori preminenti della produzione manifatturiera dell'area. I disavanzi nei conti con l'estero sono stati finanziati attraverso cospicui afflussi di capitali, che hanno assunto prevalentemente la forma di investimenti di portafoglio a breve termine. Ciò ha accentuato l'esposizione di queste economie al rischio di repentini mutamenti di direzione degli investimenti internazionali" ("Bollettino Economico", n. 29, ottobre 1997, pp. 6-7).

Le crisi hanno indubbiamente tratti comuni, derivanti dai disavanzi crescenti delle bilance commerciali e correnti e dal connesso forte indebitamento verso l'estero, soprattutto a breve termine, ma hanno anche cause

specifiche proprie dei singoli paesi. La Corea del Sud dopo due decenni di sviluppo economico intenso sembrava alla soglia di diventare un paese industriale consolidato, tale da entrare ormai in concorrenza nei settori, finora riserva di caccia dei paesi di più antica industrializzazione. Oggi appare invece che essa abbia voluto fare un passo più lungo della banca, cosicché banche e gruppi industriali hanno accumulato una montagna di debiti, pari a circa 150 miliardi di dollari, che rischiano di strozzare l'economia del paese. La Thailandia, a uno stadio di sviluppo inferiore e quindi molto più vulnerabile, ha spinto verso un'industrializzazione forzata, alimentata in larga parte dai crediti esteri. L'Indonesia, dal canto suo, a uno stadio di sviluppo ancora inferiore presentava una situazione debitoria meno grave, ma prospettive di tenuta sul piano della concorrenza internazionale sempre più sfavorevoli, per cui la crisi politica latente ha fatto precipitare la situazione.

Per scongiurare il propagarsi della crisi a livello mondiale, il Fondo Monetario Internazionale ha stanziato oltre 100 miliardi di dollari di crediti a favore di Indonesia, Corea del Sud e Thailandia, circa il doppio quindi dell'ammontare messo a disposizione del Messico tre anni fa in occasione della crisi valutaria di quel paese. Il problema è se le condizioni legate ai prestiti non saranno fonti di nuovi sconquassi: se c'è una cosa di cui i paesi del Sudest asiatico non hanno bisogno è la nuova ondata di liberalizzazioni "raccomandate" dal FMI. Il già citato Soros ha del resto detto chiaro e tondo a che cosa serve l'intervento del Fondo, a difendere il sistema al cui centro stanno gli Stati Uniti, cioè le grandi banche internazionali. Questa sarebbe la ragione per la quale esso ha difficoltà a concedere una moratoria del debito, che implicherebbe perdite per le banche, ma concederebbe respiro ai paesi indebitati.

5. Le istituzioni finanziarie internazionali

A questo punto credo sia opportuno descrivere almeno per grandi linee il ruolo giocato dal Fondo Monetario Internazionale nei rapporti fra paesi capitalistici sviluppati e PVS, a partire dalla crisi del debito estero dei paesi in via di sviluppo nel 1982, quando emerse la funzione repressiva del Fondo, fornendo anche i necessari riferimenti storici.

Nel luglio del 1944, quando si andava delineando la disfatta del nazifascismo, si aprì a Bretton Woods negli Stati Uniti una conferenza che doveva fissare le nuove regole delle relazioni economiche internazionali. Ad essa parteciparono 700 delegati in rappresentanza di 43 paesi, ma la discussione fu ben presto monopolizzata dagli Stati Uniti e, in second'ordine dalla Gran Bretagna. Vi prese parte anche l'Unione sovietica e le fu attribuita la terza quota di capitale più elevata nel costituendo, ma essa non ne diventò mai un paese membro, in conseguenza del rapido peggioramento dei rapporti fra i paesi vincitori alla fine della guerra. Dopo i disastri della grande crisi degli anni '30 e in particolare della caduta del commercio internazionale a causa delle svalutazioni competitive intraprese dai singoli paesi capitalistici, si reputò necessario sbarrare la strada al protezionismo e utilizzare la libertà degli scambi internazionali per favorire la ripresa delle economie occidentali alla fine della guerra.

Va ricordato, inoltre, che di fronte all'avanzata vittoriosa dell'Armata rossa e del crescente prestigio di cui godeva allora l'Unione sovietica le potenze occidentali puntarono sull'espansione economica con programmi volti a raggiungere la piena occupazione e a sviluppare una rete di sicurezza sociale, che garantissero condizioni di vita dignitose per una larga massa di lavoratori nei paesi capitalistici avanzati. Fondo monetario e Banca mondiale furono così creati per fornire l'ambiente favorevole a questo obiettivo a livello internazionale. Gli Stati Uniti vedevano nel Fondo Monetario Internazionale e nella Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo (BIRS), chiamata

anche Banca mondiale, due strumenti atti a promuovere la loro egemonia sul mondo occidentale, ma questi non dovevano acquisire un troppo elevato peso autonomo, che avrebbe potuto nel più lungo periodo contrastare il ruolo della loro economia e del dollaro nel mondo. Da qui il rifiuto di una vera moneta internazionale e di una troppo ampia dotazione di risorse finanziarie al Fondo, proposte da John Maynard Keynes (1883-1946). Il prestigio di Keynes era grandissimo, ma il capo della delegazione statunitense a Bretton Woods, Harry White, aveva dalla sua il convincente argomento che solo un'economia intatta e potente come quella degli Stati Uniti e una moneta forte come il dollaro erano in grado di aiutare l'Europa e il Giappone dissestati dalla guerra negli sforzi della ricostruzione. Alla Banca mondiale venne affidato il compito di favorire con prestiti a lungo termine l'accumulazione del capitale e il rilancio dell'espansione economica nei singoli paesi capitalistici, ma essa in pratica non fu utilizzata per tali scopi, giacché il finanziamento dei paesi distrutti nel corso della guerra fu affidato sostanzialmente al Piano Marshall. Successivamente, essa si limitò a fornire prestiti ai paesi in via di sviluppo, secondo modalità che non hanno subito profondi mutamenti nel corso del tempo. Sulla Banca mondiale ritorneremo comunque più avanti, per accennare ai nuovi accenti che sembrano emergere nella sua politica del credito.

Il ruolo preponderante degli Stati Uniti nel Fondo non tardò a farsi sentire, anche nella codificazione delle sue procedure. Nel 1952 essi imposero, malgrado l'opposizione di tutti gli altri stati membri, il principio della condizionalità degli interventi del FMI, sostenendo che in una fase di scarsità del dollaro ci sarebbe stata una corsa ad accaparrarsi le risorse del Fondo, se non si fosse provveduto a fissare delle condizioni per il loro utilizzo. Bretton Woods creò un sistema monetario internazionale, in cui solo due monete (dollaro e sterlina) erano dichiarate convertibili in oro e si fissò per le altre monete un cambio rispetto al dollaro, che poteva oscillare solo fino all'1 per cento in più o in meno, escludendo la possibilità di intraprendere rivalutazioni o

svalutazioni, a meno che esse non fossero approvate dal Fondo a causa di uno “squilibrio economico fondamentale”, concetto con il quale si intendeva che un paese alle prese con un divario non temporaneo fra domanda e offerta interne, una volta esperite tutte le altre misure di politica economica, poteva riaggiustare questo divario solo modificando il corso di cambio.

Tuttavia, quando sembrò che l'intera area capitalistica sviluppata fosse diventata un'area del dollaro, i grandi progressi compiuti dai paesi dell'Europa occidentale e dal Giappone nell'opera di ricostruzione delle loro economie misero in discussione in misura crescente il ruolo egemonico degli Stati Uniti nella sfera economica e finanziaria mondiale. Negli anni '60 si è assistito alla crescita della capacità concorrenziale sui mercati mondiali della Germania federale e del Giappone, innanzitutto, che si estrinsecò in un aumento notevole del saldo attivo in merci e servizi con l'estero di questi due paesi, mentre alla fine del decennio gli Stati Uniti finivano in una posizione deficitaria. A livello di riserve valutarie mondiali, la quota degli Stati Uniti scese dal 57 per cento nel 1949 all'8 nel 1972, quella dei sette maggiori paesi europei occidentali salì dal 7 al 40 per cento (dallo 0,4 al 14,9 la sola Germania federale) e quella del Giappone arrivò all'11,5 per cento. Tale mutamento di forza nel settore reale dell'economia fra le tre maggiori potenze capitalistiche e l'ampio volume assunto dai movimenti di capitali mise in crisi il dollaro come ancora del sistema monetario internazionale.

Nel maggio del 1971, in concomitanza con la pubblicazione dei dati statistici sul commercio con l'estero degli Stati Uniti, che indicava un disavanzo per la prima volta negli ultimi trent'anni, si scatenò una corsa speculativa verso il marco tedesco, che era la moneta più appetibile per la sua solidità. Quando apparve evidente che la bilancia commerciale non accennava a migliorare, le autorità statunitensi decisero in agosto di sospendere la convertibilità in oro del dollaro. Si aprirono i negoziati per arrivare a un riallineamento dei corsi di cambio su base multilaterale e alla fine del 1971 gli undici maggiori paesi

capitalistici si accordarono per una rivalutazione delle altre monete rispetto al dollaro. Nonostante tale riallineamento il processo di aggiustamento non funzionò, poiché c'era una situazione di disavanzo commerciale cronico degli Stati Uniti e di forte eccedenza degli altri paesi, in primo luogo Germania federale e Giappone. Nel giugno del 1972 la Gran Bretagna decise di lasciar fluttuare liberamente il corso di cambio della sterlina e nel marzo del 1973 il suo esempio fu seguito dagli altri paesi capitalistici sviluppati, segnando così la fine del regime di cambi fissi stabilito a Bretton Woods.

L'avvento del regime di cambi flessibili può essere assunto come la posa della prima pietra della svolta monetarista, che impronterà di sé la politica economica degli anni '80 e '90. Secondo l'economista Milton Friedman (1912), il più acceso fautore del neomonetarismo, i corsi di cambio fluttuanti sarebbero stati intrinsecamente stabili, giacché in mercati liberi sottoposti solo all'azione della domanda e dell'offerta, e non snaturati dagli interventi delle banche centrali, gli speculatori avrebbero esercitato una funzione stabilizzante. Le ripetute crisi valutarie del ventennio successivo hanno dimostrato la fallacia di simili argomentazioni. Negli anni '70 si inasprì anche la tendenza alla divaricazione nell'andamento dei saldi commerciali e correnti della bilancia dei pagamenti, facendo diventare sempre più deficitaria la posizione verso l'estero degli Stati Uniti, da un lato, e sempre più eccedentaria quella delle altre due maggiori potenze capitalistiche, Giappone e Germania federale.

Questa divaricazione nella posizione economica internazionale rese sempre più difficile il coordinamento delle politiche fiscali e monetarie dei paesi capitalistici sviluppati e del tutto marginale il ruolo del FMI nei confronti di questi paesi. La modifica dello statuto del Fondo nell'aprile del 1978 mirò a ridefinirne il ruolo in un regime ormai consolidato di cambi flessibili. Ad esso si affidò la cosiddetta sorveglianza multilaterale sulle politiche del cambio e quindi indirettamente sulla politica interna dei paesi membri. La quadruplicazione del prezzo del petrolio attuata dall'OPEC (Organization of the

Petroleum Exporting Countries), il cartello dei paesi produttori e largamente esportatori netti di greggio, nel 1973 (e il nuovo forte rincaro del 1979) gettò nel panico in un primo momento i responsabili della politica economica, soprattutto nell'area capitalistica sviluppata, tanto da coniare il termine di "shock petrolifero". La temuta crisi di liquidità internazionale fu però evitata grazie all'efficiente riciclaggio di capitali svolto dal sistema bancario internazionale fra i paesi dell'OPEC creditori e i paesi capitalistici sviluppati debitori. In questa situazione il ricorso al FMI da parte di questi ultimi per superare crisi di liquidità fu sempre più esiguo, mentre emerse il ruolo del Fondo nel finanziamento dei paesi in via di sviluppo, anche in conseguenza del loro crescente indebitamento verso l'estero. Il Fondo fu spinto nella posizione di prestatore di risorse finanziarie di ultima istanza nei riguardi dei PVS; mentre fino al 1973 solo il 14 per cento dei mezzi finanziari affluivano a tali paesi, nel decennio seguente detta quota superò il 70. La crisi del debito estero scoppiata nel 1982 rafforzò ancora il ruolo del FMI nei riguardi dei paesi in via di sviluppo. Fra il 1977 e il 1981 l'afflusso netto di capitali dall'estero balzò da 34 a 103 miliardi di dollari; all'interno di questo i fondi di origine pubblica crebbero solo modestamente, mentre i capitali privati, soprattutto bancari, aumentarono da 18 a 70 miliardi. La crisi precipitò con la dichiarazione di inconvertibilità del Messico; di colpo le banche commerciali dei paesi capitalistici sviluppati, che avevano fatto a gara nel concedere sempre nuovi prestiti ai PVS, chiusero i rubinetti del credito. Si aprì un contenzioso su scadenze, tempi di ammortamento e livello dei tassi di interesse che incidevano sulla pesante esposizione dei PVS verso l'estero. FMI e Banca mondiale furono chiamati a togliere le castagne dal fuoco per conto delle banche commerciali, soprattutto statunitensi. La tav. 7 dà le dimensioni e il ritmo di incremento del debito estero dei PVS: in cinque anni l'indebitamento crebbe da 329 miliardi di dollari a fine 1977 a 839 a fine 1982 con un balzo del 155 per cento; mentre i debiti verso i creditori pubblici aumentarono dell'84 per cento, quelli delle

banche commerciali salirono del 226, cosicché alla fine del 1982 essi vennero a costituire oltre la metà dei debiti accessi dai PVS. Successivamente, la concessione di nuovi crediti da parte del sistema bancario si ridusse fortemente negli anni '80, per riprendersi solo dal 1990 in poi, ma per importi ben inferiori a quelli registrati prima dello scoppio della crisi. Peraltro, come si vede dai rapporti fra debito e importanti grandezze economiche, l'esposizione verso l'estero continua a pesare sui PVS: fra il 1982 e il 1998 è migliorato solo il rapporto fra servizio interessi ed esportazioni di merci e servizi, nonché quello fra riserve valutarie ufficiali e importazioni, che segnala l'accresciuta capacità di finanziamento delle importazioni. Dalla stessa tabella si evince anche che dopo il 1982 i deflussi annui per pagamento degli interessi superano in misura consistente gli afflussi netti dei prestiti, per cui si assiste al paradossale fenomeno che sono i paesi in via di sviluppo a finanziare i paesi capitalistici sviluppati, e non viceversa.

Tav. 7 – Debito estero dei PVS
(miliardi di dollari)

		1977		1982		1998
Consistenze di fine periodo						
		in %		in %		in %
Debito estero totale	329	100,0	839	100,0	1.922	100,0
- a breve termine	52	15,8	187	22,3	418	21,7
- a medio-lungo ter.	277	84,2	652	77,7	1.504	78,3
Creditori pubblici	135	41,0	249	29,6	745	38,8
Banche commerciali	133	40,2	434	51,8	513	26,7
Altri cred. Privati	61	18,8	156	18,6	664	34,5
rapporti percentuali						
Debito/PIL	23,7		31,1		35,3	
Debito/esportazioni	99,3		120,8		160,9	
Servizio deb./espor.	11,6		19,6		24,0	
Servizio inter./espor.	5,1		11,1		8,5	
Servizio amm/espor.	6,5		8,5		15,5	

Riserve valut/impor.	29,1		20,3		45,5	
		1977-82		1983-89		1990-98
medie annuali						
Pagamento interessi		- 29,8		- 74,8		- 96,2
Prestiti netti		66,3		40,4		71,6
saldo		36,5		- 34,4		- 24,6

Fonte: elaborazione da FMI

Con la crisi il ruolo del FMI diventa decisivo nella gestione della politica del credito verso i PVS: i creditori privati dell'area capitalistica sviluppata sono disposti a discutere modalità e tempi di rimborso dei vecchi crediti e l'eventuale concessione di nuovi, solo se il Fondo garantisce la solvibilità dei PVS, che può essere ragionevolmente assicurata a patto che questi ultimi accettino le condizioni poste dal FMI. Tali condizioni sono: svalutazione della moneta al fine di favorire le esportazioni e deprimere le importazioni, aggiustando per questa via il disavanzo della bilancia dei pagamenti, politiche fiscali e monetarie restrittive tese ad abbattere l'elevato tasso di inflazione e contenere i consumi a favore degli investimenti. Il FMI stesso riconosce che i suoi programmi di aggiustamento implicano l'adozione di una politica di austerità, ma sostiene tale necessità con la mancanza di alternative per i PVS. Nel suo Rapporto del 1984 si afferma: "Durante i due anni passati la maggioranza dei paesi che hanno fatto ricorso al Fondo si trovavano nella posizione di essere virtualmente impossibilitati a ricevere nuovi crediti commerciali. In mancanza di un programma di aggiustamento, essi sarebbero stati costretti a restringere le importazioni al livello delle loro entrate correnti; ciò avrebbe implicato uno spostamento molto maggiore della domanda interna e tagli molto più severi alle importazioni" (FMI, *World Economic Outlook*, n. 27, 1984, p. 25).

L'adozione dei programmi di aggiustamento da parte di molti paesi in via

di sviluppo solo raramente raggiunge gli obiettivi dichiarati, ma quasi sempre finisce per comprimere il livello di occupazione, a smantellare una rete di sicurezza sociale, già di per sé spesso embrionale, contribuendo a peggiorare il già basso tenore di vita di larghi strati della popolazione. Ricerche econometriche condotte per un campione molto ampio di PVS rilevano una flessione della quota di investimenti sul PIL, che i programmi di redistribuzione fra consumi e investimenti avrebbero dovuto invece far aumentare. In tema di sviluppo economico generale e di tasso di inflazione anche il Fondo comincia ad avere qualche dubbio sulla bontà dei risultati raggiunti. Infatti, in un articolo apparso sulla sua rivista “Staff Papers” del 1990 si ammette che non si può sostenere con certezza che i programmi varati siano riusciti a incrementare lo sviluppo e a raffreddare l’inflazione; sembrerebbe anzi che la realizzazione dei programmi di aggiustamento sia stata accompagnata dall’accelerazione dei prezzi e dal rallentamento dell’espansione economica. Mahbub ul Haq, già ministro delle finanze del Pakistan e uno degli estensori del *Human Development Report* delle Nazioni Unite, che contesta mezzi e fini della politica del FMI e della Banca mondiale, così sintetizza il ruolo del Fondo oggi: “Le istituzioni di Bretton Woods non sono più istituzioni del ‘management’ globale, bensì una specie di polizia finanziaria nei confronti del mondo in via di sviluppo. La funzione del ‘management’ globale è stata assunta dai mercati privati dei capitali e dal Gruppo dei sette maggiori paesi industriali” (“Die Zeit”, n. 40, 30 settembre 1994, p. 40).

La funzione di polizia finanziaria nei confronti dei PVS ben si addice a un FMI, che sposa in pieno oggi gli interessi della finanza internazionale contro uno sviluppo equilibrato dell’economia mondiale, nel senso di una distribuzione del reddito in linea con la crescita della produttività del lavoro. Il Rapporto del Fondo dell’ottobre del 1996 parla chiaro in proposito: “Nel passato in un vasto numero di paesi in via di sviluppo l’espansione del settore finanziario era ostacolato da un esteso controllo sugli intermediari finanziari. Questo tipo di

politiche, definite nel loro insieme repressione finanziaria, distorce i prezzi relativi e impedisce l'efficiente allocazione delle risorse. Uno dei motivi addotti per mantenere artificialmente bassi i saggi di interesse era quello di incoraggiare gli investimenti, riducendo il costo del debito. Peraltro, a parte poche eccezioni, tali controlli sui saggi di interesse non hanno promosso gli investimenti, anche perché hanno scoraggiato il risparmio finanziario” (FMI, *World Economic Outlook*, ottobre 1996, p. 73, sottolineatura nostra). Tanto per capirci, siccome le poche eccezioni menzionate erano i paesi del Sudest asiatico, gli “aiuti” accordati dal Fondo a questi paesi serviranno a eliminare i controlli vigenti, rimettendoli in fila nel sottosviluppo a maggior gloria dei paesi capitalistici avanzati.

La sottomissione alla logica delle libere forze di mercato che è stata, e continua a esserlo, la filosofia di fondo degli interventi del FMI nei PVS, che dovrebbero consentire il superamento degli squilibri economici di breve periodo, è stata fatta propria anche dalla Banca Internazionale per la Ricostruzione e lo Sviluppo, chiamata così perché essa doveva istituzionalmente concedere crediti a lungo termine per la ricostruzione delle economie capitalistiche sviluppate uscite dissestate dalla seconda guerra mondiale. Siccome la ripresa di tali economie era avvenuta rapidamente, senza far quasi ricorso alla BIRS, quest'ultima si era riorientata a favorire gli investimenti nelle infrastrutture e in grandi progetti di ammodernamento agricolo e industriale dei paesi in via di sviluppo. Negli anni '80 essa ha partecipato ai programmi di aggiustamento strutturale, volti a garantire il servizio del debito estero, comprimendo i consumi per abitante anche in paesi in via di sviluppo, in cui i redditi della popolazione erano al livello di mera sussistenza. Sembra, tuttavia, che negli anni più recenti con la presidenza di James Wolfensohn e soprattutto con la nomina di Joseph Stiglitz alla vicepresidenza nel febbraio dello scorso anno la BIRS voglia percorrere nuove strade. In un'intervista concessa qualche mese fa al settimanale liberale tedesco,

“Die Zeit”, Stiglitz ha rivalutato il ruolo dello stato nella vita economica, e specificatamente nei paesi in via di sviluppo: “Oggi si comprende chiaramente che non si tratta di deregolamentare, ma di trovare la giusta regolamentazione. C’è ormai consenso generale sul fatto che gli investimenti pubblici nella formazione tecnica sono, ad esempio, molto sensati e redditizi per un paese. Nel nostro più recente Rapporto abbiamo affermato che esistono due aspetti strategici nel ruolo dello stato: si devono trasferire allo stato solo compiti che esso può realizzare alla luce di un determinato livello nazionale di sviluppo; lo stato deve accrescere l’efficienza dei suoi interventi” (“Die Zeit”, n. 43, 17 ottobre 1997, p. 32).

6. Le correnti migratorie

In un paese come l’Italia, dove si assiste a ricorrenti ondate emozionali in occasione di eventi che coinvolgono gli immigrati dai PVS, chiamati eufemisticamente “extracomunitari”, è essenziale far luce sulle dimensioni assolute e relative dell’immigrazione e sui fattori che la determinano sia nei paesi di origine, sia in quelli di destinazione. Vediamo innanzitutto le dimensioni assolute del fenomeno, annotando preliminarmente che i dati pubblicati periodicamente da qualche anno dall’OCSE danno un quadro solo in parte rappresentativo dello stesso, giacché i dati complessivi comprendono l’insieme degli immigrati, provenienti cioè sia dai paesi capitalistici sviluppati, sia dai PVS. Tuttavia, siccome dai dati per i singoli paesi si rileva che sale rapidamente la quota degli immigrati dai PVS sul totale e che sono venute quasi a esaurimento le correnti migratorie interne all’area capitalistica avanzata, anche

i dati complessivi per i flussi negli anni più recenti possono essere considerati una buona approssimazione dell'immigrazione dai PVS. Gli immigrati aumentano complessivamente da 950.000 circa in media nella prima metà degli anni '80 a 1.990.000 nella seconda metà e a oltre 3 milioni nella prima metà degli anni '90, così ripartita per aree di destinazione: 1.800.00 in Europa, 1.100.000 nel Nordamerica e 100.00 in Australia e Nuova Zelanda; nell'arco di un decennio i maggiori incrementi interessano in Europa la Germania con 800.000, la Gran Bretagna, l'Italia e la Grecia con 100.000 e gli Stati Uniti con 300.000.

Tav. 8 - Residenti stranieri nei paesi OCSE

	1983		1997		1983		1997	
	(1000)	in %	(1000)	in %	(1000)	in %	(1000)	in %
Popolazione straniera				Lavoratori stranieri				
Austria	297	3,9	721	9,0	155	7,2	325	10,0
Belgio	891	9,0	912	9,0	191	8,0	335	8,1
Francia	3.714	6,8	3.971	7,0	1.575	6,2	1.573	6,3
Germania	4.535	7,4	7.314	8,9	1.983	7,8	3.432	9,1
Gran Bretagna	1.601	2,8	1.972	3,4	725	3,8	1.032	3,4
Italia	381	0,7	1.135	2,0	130	0,6	501	1,9
Norvegia	95	2,3	161	3,7	30	1,5	52	4,5
Paesi Bassi	552	3,8	680	4,4	174	3,0	221	3,1
Svezia	397	4,8	526	6,0	222	5,2	220	5,1
Svizzera	926	14,4	1.331	18,9	530	17,4	729	19,4
Stati Uniti	14.080	4,7	19.767	7,9	7.384	6,6	11.636	9,3
Canada	3.843	16,1	4.343	15,6	2.370	19,7	2.681	18,5

Australia	3.004	20,6	3.753	22,3	1.789	25,8	2.139	24,0
-----------	-------	------	-------	------	-------	------	-------	------

Fonte: elaborazione da OCSE

La tav.8 mostra i dati per i singoli paesi di destinazione dell'area OCSE a fine 1983 e fine 1995 sia per la popolazione che per i lavoratori di provenienza estera, nonché l'incidenza relativa sulla popolazione e sui lavoratori locali. Si nota che la quota degli immigrati è elevata in Australia, Canada e Svizzera, dove si aggira sul 20 per cento in rapporto sia alla popolazione che ai lavoratori nel 1995 ed è intorno al 10 in Austria, Belgio, Germania e Stati Uniti. Aumenti notevoli delle quote fra il 1983 e il 1995 si registrano per Austria, Germania, Svizzera, Stati Uniti e Australia (solo la quota della popolazione), mentre nel caso dell'Italia l'incremento è percentualmente elevato, ma l'incidenza relativa resta inferiore al 2 per cento e quindi notevolmente inferiore a quella segnalata per gli altri paesi considerati. Dalla tav. 9 si ricava, invece, come menzionato, che fra il 1983 e il 1995 si verifica un consistente accrescimento della quota degli immigrati dai PVS sul totale, che supera ormai la metà in 8 su 13 paesi presi in esame.

Tav. 9 - Immigrati da paesi extra-OCSE
(quote percentuali)

	1983	1997
Austria	24	52
Belgio	25	41
Francia	51	55
Germania	28	42
Gran Bretagna	49	56
Italia	39	74
Norvegia	37	60
Paesi Bassi	40	51
Svezia	29	46
Svizzera	23	29
Stati Uniti	67	79

Canada	40	53
Australia	36	35

Fonte: idem

A prescindere dalla piena attendibilità dei dati disponibili, si può comunque rilevare un aumento notevole delle correnti migratorie dai PVS in direzione dell'area capitalistica sviluppata nell'ultimo decennio, favorito anche dall'accresciuta rapidità e dai costi relativamente minori dei trasporti. Nell'indagare sulle cause sostanziali di questo andamento gli studiosi ne enumerano tutta una serie: dal lato dei paesi di provenienza, elevata crescita della popolazione, insufficienti fonti di lavoro, scarto notevole con i redditi dei paesi capitalistici sviluppati, struttura della popolazione in età lavorativa, inurbamento e pletorico settore terziario; dal lato dei paesi di accoglienza, struttura del mercato del lavoro, disciplina giuridica dell'immigrazione, accesso alle prestazioni dello stato sociale. In generale, questa elencazione appare plausibile, sebbene in concreto i fattori elencati non diano sempre risposte univoche per i singoli paesi di provenienza, per i quali si dispone di serie storiche.

Cominciamo dalla crescita della popolazione, rispetto all'incremento medio per i PVS, i paesi che hanno segnato gli aumenti più che proporzionali a questo sono stati, in ordine, il Pakistan, il Marocco, il Messico e le Filippine, ma solo gli ultimi due mostrano un rapido aumento dell'emigrazione. L'aumento dell'occupazione, in termini percentuali e in rapporto alla popolazione è molto più alto, e quindi rivela una situazione migliore del mercato del lavoro, in Bangladesh, Messico e Filippine, ma assai elevato è il ritmo di incremento dell'emigrazione, che per il Bangladesh risulta quasi quadruplicato. Una correlazione significativa si registra, invece, fra emigrazione e crescita del reddito pro-capite, sebbene anche in questo caso solo per le

Filippine e il Messico si osservi, a fronte di un tasso di aumento del reddito pro-capite molto inferiore a quello medio dei PVS, un balzo all'insù dell'emigrazione. L'elevata quota delle persone in età lavorativa (da 15 a 64 anni) non risulta statisticamente un elemento determinante: infatti, pur mostrando India, Marocco, Messico e Filippine una quota vicina al 60 per cento, i primi due paesi registrano una crescita moderata dell'emigrazione, laddove gli altri due segnalano un'espansione accelerata. Quanto all'inurbamento e all'espansione pletorica del settore terziario, essi favoriscono certamente l'esodo per le caratteristiche che essi vieppiù assumono. Con la crisi dell'economia di autosufficienza nelle campagne, che aveva garantito l'equilibrio occupazionale, a seguito della massiccia introduzione di monoculture imposte dalle grandi imprese transnazionali dei paesi capitalistici sviluppati, larghe masse di popolazione si sono trasferite ai bordi delle città, dove vivono in condizioni abitative e sanitarie inimmaginabili e sono adibite ad attività del terziario scarsamente retribuite. Si formano così serbatoi di sottoccupazione, che vedono nell'emigrazione verso l'area capitalista sviluppata l'unica possibilità di accedere a redditi e condizioni di lavoro non ottenibili in loco. Sulla natura di queste attività del terziario è esemplare la descrizione fattane anni fa da Yves Lacoste, un noto studioso del sottosviluppo: "Data la scarsità di posti di lavoro, è divenuto frequente che una stessa funzione si ritrovi divisa tra diverse persone, donde quel proliferare di domestici, di 'boys', di guardiani e di 'lustrascarpe' che caratterizza i paesi sottosviluppati. Procacciare un lavoro o fornire un impiego è spesso un'attività più apprezzata e più remunerata della realizzazione del lavoro propriamente detto oppure dell'esercizio del lavoro stesso, donde quella gerarchia di intermediari che prelevano la loro parte sulla remunerazione versata al lavoratore ed esercitano talvolta un vero e proprio 'racket' " (Yves Lacoste, *Geografia del sottosviluppo*, EST, Milano, 1996, p. 171). Si può riassumere affermando che per l'ampiezza e i ritmi di espansione delle correnti migratorie nei singoli paesi di provenienza è

determinante la compresenza del maggior numero di fattori tra quelli elencati sopra.

Osservando il fenomeno migratorio dal lato dei paesi di accoglienza, dove spesso esso viene visto come una minaccia al posto di lavoro della manodopera locale, va sottolineato che in larga misura i lavoratori immigrati svolgono attività che i lavoratori locali abbandonano per cercare posti di lavoro meglio remunerati e/o meno pesanti sul piano psicofisico. Del resto, la stessa OCSE nel suo ultimo Rapporto dimostra che non vi è correlazione fra incidenza dell'immigrazione e livello di disoccupazione nei paesi capitalistici sviluppati. Inoltre, iniziative prese in Germania per sostituire in lavori stagionali agricoli immigrati con lavoratori tedeschi da lungo tempo disoccupati si sono rivelate fallimentari per l'incapacità di questi ultimi a reggere la fatica per attività che non erano più abituati a svolgere. Anche l'obiezione, secondo la quale gli immigrati vengono a pesare sui servizi offerti dallo stato sociale, non sta in piedi. Anzi! come sostiene uno dei maggiori istituti di ricerca economica tedesca in uno studio dedicato all'argomento: "L'immigrazione facilita l'adempimento del patto generazionale iscritto nel sistema della sicurezza sociale. Affinché gli effetti economici e fiscali nel paese di accoglienza siano positivi in maniera duratura, e quindi non emergano le fobie sociali ben note nel corso dei movimenti migratori, è necessario regolare la loro struttura tempestivamente e selettivamente, anche con i programmi d'integrazione corrispondenti" (DIW, *Europäische Union: Osterweiterung und Arbeitskraftmigration*, in "Wochenbericht", n. 5, 1997, p. 95).

Passando ad analizzare in misura più dettagliata l'immigrazione straniera in Italia, va sottolineato che si tratta di un fenomeno molto recente per il nostro Paese, che è stato tradizionalmente un paese di emigrazione fin dal secolo scorso. Pur mostrando un'incidenza molto minore di quella segnata negli altri paesi capitalistici sviluppati, esso viene vissuto in larghe fasce della popolazione come una minaccia alle occasioni di lavoro per i nostri

connazionali.

La tav. 10, che illustra la ripartizione degli immigrati per paese di provenienza, è stata ricavata dall'ultimo dossier statistico sull'immigrazione curato dalla Caritas di Roma sulla base dei dati di fonte ufficiale, debitamente elaborati e interpretati. Come fa notare la stessa Caritas, a seguito della regolarizzazione dei permessi di soggiorno disposta dalla Legge n. 489 del 1995, i dati rappresentano una stima molto attendibile del numero degli immigrati in Italia. Infatti, la sopravvalutazione dei dati del Ministero degli interni sui permessi di soggiorno, dovuta al fatto che non vengono eliminati dal computo i permessi scaduti, è compensata dalla sottovalutazione, connessa alla circostanza che non tutti i minori sono intestatari di un permesso di soggiorno e non sono stati registrati tutti i permessi rilasciati in base alla regolarizzazione effettuata.

La tabella mostra che tra la fine del 1990 e la fine del 1998 nell'ambito di un aumento complessivo del numero degli immigrati da 781 mila a 1.250 mila, pari al 60 per cento, è fortemente cresciuta la quota di immigrati provenienti dai PVS (compresi in questo caso anche "i paesi in transizione") rispetto a quelli originari dai paesi capitalistici avanzati. Essa è infatti salita da 2/3 a quasi 4/5 del totale. La graduatoria per paesi è costruita in ordine di importanza del paese di provenienza nel 1998 e comprende i paesi fino a 20 mila come numero e 2 come quota percentuale sul totale degli immigrati. Il Marocco resta al primo posto con oltre 146 mila immigrati provenienti da quel paese e aumenta ancora la sua quota percentuale, che sfiora il 12 per cento nel 1998. Seguono gli immigrati dalla ex-Jugoslavia, che arrivano all'8,3 per cento e si installano al terzo posto gli albanesi, con un balzo da una quota insignificante al 7,3 per cento, scavalcando i filippini che pure aumentano notevolmente in termini assoluti e relativi. Come si evince ancora dalla tabella, rispetto a un quasi generale incremento delle quote dei singoli PVS, a scapito dei paesi capitalistici avanzati, con miglioramenti consistenti per rumeni, peruviani e singalesi,

scendono le quote della Tunisia, del Senegal , che continuano peraltro a fornire rilevanti contingenti di migranti, nonché del Brasile e dell'Egitto. Nella ripartizione per aree geografiche si verifica una redistribuzione delle quote a detrimento degli immigrati provenienti dall'America latina, dall'Asia e dall'Africa, che comunque resta al primo posto col 29 per cento nel 1998, a favore di quelli provenienti dai paesi dell'Europa orientale, la cui quota si impenna dall'8 al 28 per cento a seguito dell'apertura delle loro frontiere dopo il 1989.

Tav. 10 - L'immigrazione in Italia
(ripartizione per paesi)

	1990	1998	1990	1998
	Numero immigrati		Quote percentuali	
Totale	781.138	1.250.214	100,0	100,0
Paesi cap.avan.	266.572	274.560	34,1	22,0
di cui: UE	148.611	171.601	19,0	13,7
PVS	514.566	975.654	65,9	78,0

di cui:				
Marocco	80.945	145.843	10,3	11,7
ex- Jugoslavia	30.121	103.760	3,9	8,3
Albania	2.034	91.537	0,3	7,3
Filippine	35.373	67.574	4,5	5,4
Tunisia	42.223	47.261	5,4	3,8
Cina	19.237	38.038	2,5	3,0
Romania	7.844	37.114	1,0	3,0
Senegal	25.268	36.256	3,2	2,9
Sri Lanka	13.214	31.294	1,7	2,5
Polonia	17.201	28.129	2,2	2,2
Egitto	20.211	27.664	2,6	2,2
Perù	5.385	26.832	0,7	2,1
India	11.412	25.320	1,5	2,0
Brasile	14.555	19.747	1,5	1,6

Fonte: elaborazioni da Caritas

Nel complesso si rafforza il fattore vicinanza nelle correnti migratorie verso l'Italia: gli immigrati provenienti dall'Europa dell'Est e dall'Africa passano da poco più della metà nel 1990 a quasi il 60 per cento nel 1998 .

Passiamo ancora a esaminare la struttura dell'immigrazione in Italia, cominciando dalla ripartizione per sesso: complessivamente nel 1998 essa era composta dal 53 per cento di maschi e dal 47 di femmine, ma con notevoli differenze per continenti di provenienza, andando dal 25 per cento della componente femminile africana al 66 di quella americana; fra i paesi più importanti si va dal 5 per cento del Senegal al 67 delle Filippine. Nella ripartizione per classi di età nel 1998 il quadro era il seguente: 4 per cento fino a 18 anni, 65 da 19 a 40 anni, 23 da 41 a 60 anni e 8 per cento oltre 61 anni. Sebbene la quota dei minori rimane sottostimata per la ragione sopra menzionata, appare assai elevato il numero di immigrati in età lavorativa , pari a

circa l'80 per cento. In questo contesto si comprende bene la valutazione fatta dalla Ragioneria generale dello stato nel gennaio del 1997, quando discutendo della quota di ingresso da stabilire per gli stranieri osservava che la presenza di immigrati è di sollievo per le casse dello Stato grazie ai contributi pensionistici (cfr. Caritas di Roma, *Immigrazione. Dossier statistico '97*, Anterem, Roma 1997, p. 84).

Il *Dossier* contiene anche una messe di dati sul rapporto fra immigrazione e sistema scolastico italiano. La partecipazione dei bambini e giovani immigrati ai diversi gradi di istruzione è relativamente esigua, anche per effetto della menzionata distribuzione per età dell'immigrazione. Pur assumendo che il numero dei minori sia superiore a quello censito dai permessi di soggiorno per le ragioni già richiamate, la stima fatta dalla Caritas si situa al livello di 100 mila nel 1998. Nell'anno scolastico 1996-97 la popolazione scolastica straniera è ammontata a 56 mila alunni, così distribuiti: 10 mila nelle scuole materne, 24 mila nelle scuole elementari, 14 mila nelle scuole medie inferiori e 8 mila nelle scuole medie superiori. Rispetto alla popolazione scolastica italiana, quella straniera presenta una concentrazione più alta nelle scuole materne (19 contro 17,5 per cento) e in quelle elementari (44,4 contro 31), una quasi equivalenza nelle medie inferiori (20 contro 21,5) e una concentrazione molto minore nelle scuole medie superiori (16,6 contro 30 per cento).

Il capitolo mercato del lavoro, di grande importanza per la discussione del fenomeno immigrazione, deve fare i conti con un'eterogeneità dei dati risultanti dalle diverse rilevazioni statistiche connesse al mercato del lavoro. La Caritas stessa riporta le differenti fonti utilizzate: motivi dell'immigrazione in Italia (Ministero degli interni), lavoratori dipendenti assicurati (INPS), lavoro regolare e irregolare (ISTAT). Da questa congerie di dati si può con ragionevolezza ricavare il quadro sottoriportato per il 1996, ricordando che i dati si riferiscono ai cosiddetti lavoratori extracomunitari, che comprendono sia gli immigrati provenienti dai paesi in via di sviluppo, sia da paesi capitalistici

sviluppati non appartenenti all'Unione europea. Tuttavia, siccome questi ultimi erano circa 100 mila nel 1998 rispetto a quasi un milione di immigrati dai PVS, i dati sugli extracomunitari forniscono una buona approssimazione del fenomeno che ci interessa.

forze di lavoro	628.694
lavoratori autonomi	24.366
lavoratori dipendenti occupati	497.275
lavoratori iscritti all'INPS	409.536
disoccupati	107.053

Dal prospetto si ricava che i lavoratori dipendenti costituiscono circa il 96 per cento degli immigrati in Italia per ragioni di lavoro (contro una percentuale di circa il 70 rilevata in media negli ultimi anni per i lavoratori dipendenti italiani), il numero dei disoccupati corrisponde ad un tasso del 17 per cento, superiore all'aliquota di disoccupazione ufficiale in Italia (12 per cento circa), mentre il numero dei cosiddetti lavoratori irregolari (occupati meno iscritti all'INPS) non raggiunge il 18 per cento. Pur se il dato sul lavoro irregolare degli immigrati è ricavato usando fonti diverse e va quindi preso come una stima, esso non è lontano da quello che si può estrapolare dalle ispezioni del Ministero del lavoro su un numero limitato di aziende, il quale rimane in linea con quello calcolato dall'ISTAT per l'insieme del lavoro irregolare in Italia, pari a circa il 25 per cento dell'occupazione complessiva nel 1996. Comunque, la quota del lavoro irregolare degli immigrati è ben lontano dalle cifre di 500-750 mila di stranieri che non pagano i contributi, sparate dai mezzi di disinformazione quotidiana nelle loro campagne terroristiche contro gli immigrati.

Del resto, come sostiene correttamente anche la Caritas, l'offerta di

lavoro degli immigrati è supplementare, andando essa in larga parte a coprire lavori che gli italiani sono ormai poco inclini ad accettare: “In Italia, nonostante l’alto tasso di disoccupazione, si registra una carenza relativa di posti di lavoro nei settori che offrono posti insicuri, precari, malpagati, per i quali è scarsa la disponibilità degli italiani. I lavoratori autoctoni mostrano anche diffidenza nei confronti delle forme atipiche di posto di lavoro, che per orario, schemi e compiti sono una via di mezzo tra lavoro autonomo e lavoro dipendente. La cosiddetta economia duale, è quella appunto che attira la manodopera immigrata, riservandone ruoli e posti di lavoro differenti rispetto ai locali”. (Caritas, *Immigrazione. Dossier statistico '99*, Anterem, Roma, 1999, p. 234)

Bibliografia

AA.VV.

1984 - “The World Economy”, vol. 15, n. 4.

Balassa B.

1988 - *The Lessons of East Asian Development: An Overview*, in “Economic Development and Cultural Change”, vol. 38, n. 3.

Bruni M., Venturini A.

1995 - *Pressure to migrate and propensity to migrate*, in “International Labour Review”, vol. 134, n. 3.

Caritas di Roma.

1997 - *Immigrazione. Dossier statistico '97*, Anterem, Roma.

1999 – *Immigrazione. Dossier statistico '99*, Anterem, Roma.

Ciocca P., Nardozi G.

1993 – *L’alto prezzo del denaro*, Laterza, Roma-Bari.

Dal Bosco E.

1993 - *L’economia mondiale in trasformazione*, Il Mulino, Bologna.

Davis E.P.

1995 - *Pension Funds*, Calrendon Press, Oxford.

Dunning J.

1983 - *Changes in the level and structure of international production: the last one hundred years*, in Casson M. (a cura di), 1983, *The growth of international business*, Londra.

Kalecki M.

1954 – *Theory of Economic Dynamics*, Unwin University Books, Londra.

Krugman P.

1997 - (Trad. it.) *Un'ossessione pericolosa. Il falso mito dell'economia mondiale*, Etaslibri, Milano.

Lacoste Y.

1996 - (Trad. it.) *Geografia del sottosviluppo*, Est, Milano.

Lee E-J.

1995 - *Eine Herrschaftslehre aus dem Westen*, in “*Blaetter fuer deutsche und internationale Politik*”, vol. 40, n. 7.

Maddison A.

1995 - *L'économie mondiale 1820-1992*, OECD, Parigi.

Phillips R.

1983 - *The role of the IMF in the post-Bretton Woods era*, in “*Review of Radical Political Economics*”, vol.15, n. 2.

Prodhan B.

1993 – *Global Banking in the Nineties and Beyond*, in “*Gestion 2000*”, vol.9, n.4

Savona P., Macario A., Oldani C.

1999 - *On Monetary Analysis of Derivatives* in “*The New Architecture of the International Monetary System*”, Firenze.

Siebert H. (a cura di)

1994 - *Migration: a challenge for Europe*, Tuebingen.

Straubhaar T., Zimmermann K.

1993 - *Towards a European migration policy*, in “*Population Research and*

Policy Review”, n.12.

Tew B.

1984 - (Trad. it.) *L'evoluzione del sistema monetario internazionale*, Il Mulino,
Bologna.