



La globalizzazione dell'economia mondiale non consente solo l'integrazione di economie, un tempo povere, nel processo produttivo globale, ma facilita anche la delocalizzazione del processo produttivo consentendo a piccole e medie imprese di Paesi avanzati, come anche di economie in via di sviluppo, di partecipare a cicli di produzione relativamente complessi grazie all'abbattimento virtuale di confini spaziali operato dalla moderna tecnologia

La GLOBALIZZAZIONE non è un PRANZO DI GALA

Al prossimo Meeting di Rimini si parlerà di “Economia globale: penalizzazione o valorizzazione dell'Europa?”. Uno dei relatori dell'incontro affronta la scottante questione, ancor più attuale nel momento di crisi che stiamo vivendo

*di Domenico Lombardi
presidente dell'Oxford Institute for Economic Policy
e Senior Fellow della Brookings Institution*

Come ogni rivoluzione che si rispetti, la globalizzazione non è un pranzo di gala. Oggi a ricordarcelo c'è l'evidenza di tutti i giorni: è, infatti, proprio la crisi economica europea, a partire dalla sua genesi che risale agli scompensi finanziari statunitensi emersi nel 2007-2008 e per finire con le sue conseguenze che investono i mercati emergenti, a richiamare alla mente il carattere marcatamente globale e interconnesso delle attività produttive e finanziarie. Ma parafrasare l'aforisma di Mao Tse Tung non è un modo per deprecare questo processo planetario di integrazione economica e finanziaria, i cui effetti complessivamente positivi non sono in dubbio; piuttosto deve suonare come un'esortazione ad attrezzarsi per governare la situazione attuale. Quella che è nata come una crisi in un compar-

to nel settore dei mutui ipotecari americani ha rischiato di provocare una depressione globale come mai l'abbiamo conosciuta nel corso della nostra generazione. Gli effetti potenzialmente dirimpenti, generatisi nel cuore della maggiore economia avanzata del mondo, sono stati però evitati grazie all'azione concertata dei leader delle "economie sistemiche", cioè quelle economie che, date le loro dimensioni, influenzano le dinamiche del sistema economico globale. I capi di Stato e di Governo dei Paesi avanzati ed emergenti, per la prima volta seduti al tavolo del Gruppo dei 20 (G20) nel summit di Londra dell'aprile 2009, promossero allora un'azione collegiale e concertata in grado di stabilizzare le aspettative dei mercati. In quell'occasione, la Cina e gli Stati Uniti introdussero politiche espansive, nell'ordine di vari punti percentuali di prodotto interno lordo (Pil), volte a sorreggere le fondamenta dell'economia globale. L'Italia e gli altri membri del G20 accettarono da parte loro di rafforzare il ruolo del Fondo monetario internazionale (Fmi) come guardiano degli scambi finanziari globali e istituirono una nuova organizzazione, il Financial Stability Board (Fsb), con a capo Mario Draghi, per rafforzare la regolamentazione finanziaria internazionale. Nello stesso anno, il neo-presidente americano, Barack Obama, definì il consesso del G20, dove le maggiori economie avanzate siedono fianco a fianco con quelle emergenti, «il foro principale per la cooperazione economica internazionale». Solo pochi mesi dopo, oltre la metà dei Paesi in via di sviluppo aveva già riguadagnato il terreno perduto attestandosi su livelli di attività economica paragonabili, o persino superiori, a quelli pre-crisi. Nell'arco di qualche settimana, l'opinione pubblica mondiale aveva preso atto in modo inconfutabile di ciò che era cominciato qualche decennio prima con la graduale ma crescente integrazione delle economie emergenti nell'attività produttiva mondiale. Il messaggio del G20 di Londra dell'aprile 2009 era in fondo il seguente: così come la crisi si era propagata rapidamente tra mercati distanti ma strettamente interconnessi, anche le ricette anti crisi non potevano che essere globali.

LE SFIDE PER GLI EMERGENTI

Oggi, a oltre quattro anni da quel vertice di Londra, l'economia mondiale si è nuovamente indebolita in seguito all'intensificarsi della crisi che colpisce l'Europa, una regione che, nel suo complesso, rappresenta il più grande mercato di sbocco di quelle economie emergenti e in via di svi-



Domenico Lombardi è considerato tra i maggiori esperti nel campo della riforma del sistema monetario e finanziario internazionale, del Fmi e della Banca mondiale

luppo la cui forza macroeconomica era riuscita a stabilizzare la situazione internazionale soltanto pochi anni prima. Non solo: oggi, a differenza di allora, se la crisi europea dovesse provocare una nuova recessione mondiale, l'effetto-traino delle economie emergenti e in via di sviluppo non sarebbe più assicurato, avendo anch'esse esaurito i cuscinetti macroeconomici di cui disponevano. Insomma, fatto inedito nella storia economica degli ultimi decenni, quella europea è la seconda crisi in pochi anni che, generatasi all'interno delle economie avanzate, si trasmette al resto del mondo compromettendo le prospettive di crescita delle economie meno mature.

Le economie emergenti mantengono dunque una loro centralità strategica ed economica, ma una centralità da non considerare facilmente e in modo scontato. Certo, se la globalizzazione dell'attività economica fosse misurata dal numero delle più grandi *corporation* di Paesi emer-



L'attrattiva del nostro Paese e delle sue infrastrutture, intese in senso ampio, è diminuita in maniera significativa nel giro di due decenni. Questo problema è particolarmente rilevante, come dimostrato anche da tutte le principali statistiche internazionali che registrano un basso livello di gradimento internazionale del Paese per gli investitori esteri

genti che rientrano nella lista stilata dalla rivista *Fortune*, non si potrebbe non osservare che negli ultimi anni il loro numero è più che raddoppiato. Non sorprende inoltre che la quota sugli scambi commerciali internazionali delle economie in via di sviluppo sul totale mondiale sia raddoppiato anch'esso negli ultimi vent'anni e, secondo alcuni, potrebbe persino raggiungere il 70 per cento degli scambi totali entro il 2050. La Cina poi, al momento già la seconda maggiore economia del pianeta in termini di Pil, potrebbe scalzare gli Stati Uniti dal loro primo posto entro il prossimo decennio. Lo slancio nei flussi commerciali, in seguito all'integrazione delle economie emergenti, è stato reso possibile dall'abbattimento di barriere al commercio estero, dal rapido declino nei costi di trasporto e di comunicazione, e dall'in-

► introduzione di nuovi modelli di divisione del lavoro e di organizzazione produttiva che su tali innovazioni hanno alimentato la propria competitività. Economie come quella di Pechino si sono affermate nel panorama mondiale come assemblatori di prodotti finiti, importando manufatti intermedi da altre economie in via di sviluppo ed esportando il prodotto finale nei Paesi avanzati, tipicamente in Europa e Nord America. Per queste economie “giovani”, però, la sfida è quella di progredire nella catena dal valore, spostandosi nelle fasce più strategiche e maggiormente remunerative della ricerca, dello sviluppo e della progettazione di nuovi prodotti. (Progressione, tuttavia, che deve avvenire in piena sintonia con l'apparato normativo e di tutela dei brevetti che hanno sottoscritto nel quadro dell'Organizzazione mondiale del commercio). La globalizzazione dell'economia mondiale non consente solo l'integrazione di economie, un tempo povere, nel processo produttivo globale. L'introduzione di catene produttive globali (*global supply chains*), facilita infatti la delocalizzazione del processo produttivo consentendo a piccole e medie imprese di Paesi avanzati, come anche di economie in via di sviluppo, di partecipare a cicli di produzione relativamente complessi grazie all'abbattimento virtuale di confini spaziali operato dalla moderna tecnologia. In altri termini, l'evoluzione tecnologica sta riducendo la posizione di forza (o di debolezza) derivante dall'essere parte di un certo agglomerato geografico. Tale tendenza sta cambiando anche la morfologia dell'apparato produttivo, consentendo a imprese particolarmente flessibili e agili, come sono quelle piccole e medie, di costruirsi una nicchia potenzialmente significativa grazie ai *network* globali di produzione. Questo aspetto nuovo e particolarmente rilevante del processo di globalizzazione in atto è in grado di creare ricadute occupazionali potenzialmente importanti



L'economia mondiale si è indebolita in seguito all'intensificarsi della crisi che colpisce l'Europa, una regione che, nel suo complesso, rappresenta il più grande mercato di sbocco di quelle economie emergenti e in via di sviluppo la cui forza macroeconomica era riuscita a stabilizzare la situazione internazionale soltanto pochi anni prima

soprattutto in quelle economie, come la nostra, in cui le piccole e medie imprese rappresentano una fetta importante dell'occupazione complessiva.

LE SFIDE PER L'ITALIA

Se le organizzazioni internazionali devono restare il foro privilegiato per mediare e coordinare le risposte di politica economica globale, come dimostra il successo del summit di Londra del 2009 a fronte di risultati più modesti dei G20 successivi, ciò non dovrebbe spingere alla deresponsabilizzazione del *policy maker* nazionale. Infatti, l'evoluzione descritta nel paragrafo precedente, centrata sulla competitività di soggetti economici nell'economia mondiale, non riduce l'importanza delle variabili di politica economica e istituzionali nell'alimentare la competitività del tessuto domestico delle imprese, ma piuttosto la accresce. Queste variabili sono ormai le nuove “infrastrutture” di cui le nostre aziende devono poter beneficiare. Ad esempio, l'efficienza della logistica e delle procedure legate all'import e all'export è un fattore decisivo nel determinare la scelta dei partner in un dato *network* globale. Non è un caso che il *Doing Business Report* redatto annualmente dalla Banca mondiale annoveri fra i suoi criteri per formulare la graduatoria delle economie dove è più facile investire proprio la snellezza dei requisiti per import ed export delle merci. In presenza di un indebito appesantimento

delle varie procedure, lo sfavorevole differenziale di costo che esse comportano dovrà essere assorbito dall'impresa del *network*; i minori margini di profitto per l'operatore privato, nel tempo, indeboliranno le sue possibilità di ammodernare lo stock di capitale, riducendo ulteriormente la capacità di attrarre investimenti diretti dall'estero. Questo circolo vizioso, avviatosi indipendentemente dal deflagrare della crisi internazionale, è quantificato in maniera piuttosto intuitiva dal *XVI Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, curato dall'economista Mario Deaglio e pubblicato dal Centro Einaudi nell'ottobre 2011. Gli studiosi hanno preso come riferimento lo stock di investimenti diretti all'estero e dall'estero che riguarda l'Italia e poi il G20 nel suo complesso, e hanno scoperto così che nel 1990 il nostro Paese investiva all'estero il 5,3 per cento del Pil e le economie straniere investivano nel nostro Paese una quota simile (allora i Paesi dell'odierno G20 investivano all'estero per l'8,9 per cento del Pil e ricevevano investimenti dall'estero pari al 7,8 per cento); nel 2000 l'Italia ha investito all'estero l'equivalente del 16,4 per cento del Pil (in media con il G20) ma ha ricevuto investimenti per l'11 per cento (meno della media Ocse); nel 2010 gli investimenti in uscita sono pari al



Tutte le principali statistiche internazionali registrano in tutta la sua evidenza il gap del nostro Paese in termini di competitività, attrattività, facilità di fare impresa, capacità di investire

27,4 per cento del Pil (poco meno della media G20), quelli in entrata sono pari al 18,6 per cento (molto meno del 27,7 per cento della media G20). L'attrattività del nostro Paese e delle sue infrastrutture, intese in senso ampio, è diminuita dunque in maniera significativa nel giro di due decenni. Questo problema è particolarmente rilevante, come dimostrato anche da tutte le principali statistiche internazionali che registrano un basso livello di gradimento per l'Italia degli investitori esteri. Nel 2011, secondo il World Economic Forum, l'Italia è al 48esimo posto nella classifica globale per la competitività (dietro Germania e Francia e molti altri meno blasonati); secondo il rapporto *Doing Business* della Banca mondiale, l'Italia è all'87esimo posto (su 183), giù di quattro posizioni rispetto all'anno precedente, in quanto a facilità di fare impresa; secondo il Foreign direct investments index di A. T. Kearney, l'Italia è fuori dalla top-25 di attrattività per gli investitori internazionali (mentre Germania, Francia e Spagna sono in classifica). E così via. Si potrà sostenere, non sempre a torto, che queste classifiche siano fondate su dati non propriamente incontrovertibili e su metodi di calcolo nient'affatto inattaccabili, ma la tendenza è evidente e sconcertante. ■



Perar

Via Grigna, 37
20027 Rescaldina (MI) - Italy
Phone: +39.0331.465208 Fax: +39.0331.465731
e-mail: info@perar.it web: www.perar.it

