

**Prof. Stefano Ecchia**  
Università Federico II, Napoli



**"Attuali scenari e fattori di potenziamento  
o depotenziamento dei rapporti economici  
internazionali  
Fra spinte alla globalizzazione e ritorni al  
protezionismo"**

Dalle precedenti relazioni emerge implicitamente che non bastano i divari del costo del lavoro, e più in generale dei diversi fattori produttivi, fra i diversi paesi, per determinare lo spostamento di imprese e di investimenti da quelli dove il costo è maggiore a quelli dove il costo è minore, con conseguenti processi di aggiustamento e di convergenza verso condizioni di equilibrio.

A parità di tutte le altre condizioni un siffatto grande gioco, che si potrebbe definire di "arbitraggio" in senso lato, sicuramente si verifica, ma noi sappiamo che oltre alle condizioni che incidono direttamente sul modo di operare dell'impresa e pertinenti ai fattori produttivi, vi sono altre condizioni, pure di notevole importanza - dotazione di infrastrutture, regime fiscale, costo dell'energia e delle materie prime, contesto socio-economico e culturale - le quali si riflettono in modo indiretto e di difficile quantificazione sulla produttività dei fattori e sull'intensità e la composizione dei flussi commerciali nonché sull'orientamento dei flussi di capitali.

Sofferamoci, ad esempio, sui flussi commerciali. Quel che è dato riscontrare, nell'attuale fase di globalizzazione, non è soltanto l'intensificazione dei commerci su scala mondiale ma anche decisivi mutamenti nella composizione degli scambi. Ciò è una diretta conseguenza di un mutamento, a monte, degli assetti produttivi di molti paesi.

In un contesto da almeno quindici anni crescentemente libero-scambista ci si poteva attendere la tendenziale conferma della teoria ricardiana di una specializzazione produttiva internazionale in base soprattutto a competenze distintive diverse. Di fatto il rapporto circolare tra produzione e sbocchi commerciali, in

particolare negli ultimi anni, conferma questa tesi nelle sue linee di fondo ma con una variante importante rispetto a quanto si è verificato nelle ondate liberistiche del passato. In precedenza la specializzazione produttiva avveniva soprattutto in base alla tipologia merceologica, per cui, quando in un certo paese alla selezione prodotta dalla concorrenza interna si aggiungeva la pressione di una concorrenza estera avvantaggiata da costi del lavoro inferiori a parità di qualità del prodotto, si aveva l'effetto di una forte estromissione delle imprese nazionali e di un passaggio di altre su attività produttive diverse, anche se magari collaterali per sfruttare almeno in parte le economie di conoscenza.

Il più delle volte, quando l'effetto di questo processo di selezione colpiva un paese sviluppato, che per la dotazione complessiva di Know how era anche più incline all'approccio all'innovazione di prodotto e di processo, avveniva che la pressione della concorrenza estera nei settori produttivi più *labour intensive* determinava un aggiustamento della struttura produttiva, a volte una forte riconversione produttiva, verso settori più *capital intensive*, con maggior valore aggiunto rispetto ai settori, tipicamente tradizionali, con maggiore intensità del fattore lavoro.

Di fatto, in questi paesi, la concorrenza estera ha avuto, nel recente passato, facile breccia nei settori tradizionali perché erano già mature, in tali paesi, le potenzialità per una riconversione produttiva verso settori o comunque verso produzioni a maggiore intensità tecnologica, e a maggior valore aggiunto, facendo leva sulla dotazione di maggiore know how, sulla capacità del sistema finanziario di sostenere il processo di riconversione, su assetti legislativi e soprattutto fiscali atti ad agevolare le necessarie trasformazioni, su strutture sindacali meno ostili ai cambiamenti o meno forti per opporvisi, ecc. Questo orientamento non è oggi sovvertito. Tuttavia, i passi in avanti compiuti in tema di organizzazione della produzione, consentono, anche nelle produzioni tradizionali, una più forte resistenza alle spinte concorrenziali esterne. Si è determinato, infatti, un allungamento dei processi produttivi, in termini di numero delle fasi di lavorazione del prodotto, e una crescente dislocazione all'esterno di un crescente numero di fasi della produzione a carattere non strettamente strategico. Gran parte di queste fasi sono poi dislocate all'estero, nei paesi a basso costo del lavoro. Inizialmente ciò è avvenuto per le sole fasi a maggior intensità di lavoro manuale e a bassa specializzazione.

Successivamente è avvenuto per fasi più avanzate e addirittura si è verificato un fatto che sembrava impensabile fino a pochi anni fa: la dislocazione all'estero di servizi o fasi di lavorazione che richiedono lavoro intellettuale ad alta specializzazione, il quale è disponibile in certi paesi (vedasi India) a costo molto più basso rispetto a quello dei paesi dove l'impresa ha la sua sede principale e strategica. Queste intersezioni produttive tra paesi diversi cambiano e complicano notevolmente l'analisi dei processi commerciali e degli investimenti diretti sull'estero. Certamente i limiti del mio intervento precludono anche soltanto di abbozzare un'analisi di tale complessa fenomenologia.

Si può solo osservare che l'allungamento della filiera produttiva favorisce un processo di specializzazione diverso dal passato ma che comunque è pur sempre l'espressione della selezione dovuta alla concorrenza, sia interna che esterna. La selezione sottesa alla classica teoria di Ricardo e che portava alla "creazione di valore" (per dirla in termini moderni) attraverso il commercio di beni eterogenei tra paesi con dotazioni fattoriali diverse e connessa diversa specializzazione produttiva, pur senza sparire, rappresenta l'epilogo di situazioni estreme di perdita di competitività, rispetto ai concorrenti esteri, di intere filiere produttive o di interi settori. Se la perdita di competitività non è ascrivibile a innovazioni di prodotto di grande portata ma solo a differenze di costo del lavoro, sono possibili azioni di resistenza lungo le direttrici sopra indicate, recuperando competitività, anche nelle produzioni tradizionali, attraverso innovazioni di processo e puntando su un diverso riposizionamento lungo la medesima filiera produttiva, e precisamente dove maggiori sono le competenze distintive e maggiore il valore aggiunto.

Ciò è appunto all'origine di un fenomeno che contrassegna l'attuale fase di riorientamento dell'organizzazione del lavoro e della composizione degli scambi commerciali. E' largamente aumentato, infatti, il peso degli scambi intraindustriali, ossia tra paesi con dotazioni di fattori produttivi molto simili, che quindi hanno anche produzioni analoghe in quanto a settore merceologico: quel che differisce sono la qualità e il prezzo, in varia misura legati anche ad economia di scala e di scopo.

La conferma della specializzazione nazionale e internazionale "per fasi" del complessivo processo di produzione di un bene o servizio viene dal c.d. *processing trade*, cioè

l'importazione di beni intermedi, destinati ad ulteriori processi di lavorazione in vista di una successiva esportazione.

Queste strategie possono essere difensive oppure offensive, poiché la convenienza a spostarsi lungo la filiera avviene anche quando, pur essendo certe imprese competitive su tutte o su varie fasi del processo di lavorazione, trovano comunque conveniente acquisire ulteriori margini di produttività specializzandosi su una sola o su un numero ristretto di fasi. Ovviamente questa fenomenologia presenta caratteristiche diverse da impresa a impresa e da settore a settore. Guardando ad un paese nel suo complesso si può chiaramente vedere la caratteristica dominante. Anche a questo riguardo le posizioni tendono a mutare rapidamente. La Cina, ad esempio, sta scalando rapidamente o, meglio, sta estendendo rapidamente i livelli di filiera su cui è presente e occupa un posto di primo piano nel *processing trade*.

In definitiva le strategie produttive si sono rapidamente evolute in termini diversi dal passato ma comunque in funzione di trovare possibilità di sbocchi sui mercati esteri in via complementare alla domanda interna quando questa è insufficiente.

Il potenziamento del commercio internazionale, peraltro, è legato anche agli investimenti produttivi nei paesi *target*. Si è infatti da tempo constatato come il trasferimento di capacità produttive in tali paesi agevoli grandemente l'aumento delle esportazioni. Questo stretto rapporto tra investimenti produttivi all'estero e potenziamento delle esportazioni, da tempo conosciuto per investimenti reciproci tra paesi industrializzati, e consolidato anche tra paesi sviluppati e pesi emergenti, in prospettiva andrà verosimilmente a delinearsi anche tra paesi emergenti che stanno uscendo da tale condizione - e stanno avviandosi verso stadi più avanzati di sviluppo - e i paesi emergenti tradizionali o, se si vuole definirli in termini ormai desueti, in via di sviluppo. Non è un caso che i cinesi stiano realizzando grossi investimenti in paesi africani e in altri PVS (anche se in questi casi si guarda non soltanto alle possibilità di esportare le proprie produzioni quanto anche di investire nell'acquisizione di terre per importare derrate alimentari). Così come da tempo tra gli obiettivi degli investimenti cinesi figurano i paesi industrializzati, nella misura in cui la costituzione di imprese cinesi in tali paesi e gli investimenti produttivi - non sempre, fra l'altro, a bassa soglia di capitale -

diano luogo a prodotti competitivi (per qualità o prezzo) con quelli locali .

Un'altra differenza rispetto alla fenomenologia che in passato caratterizzava lo sviluppo del commercio internazionale e le specializzazioni produttive nonché la dislocazione delle produzioni sui mercati esteri dove maggiormente si voleva realizzare la penetrazione commerciale, riguarda in particolare proprio questo ultimo aspetto. La capacità di produrre non solo per più mercati, ma anche di stare direttamente con proprie succursali produttive su tali mercati, era, fino ad anni abbastanza recenti, prerogativa delle imprese di grande dimensione. Oggi questa strategia combinata, produttiva e commerciale, sulla base di investimenti diretti all'estero, è ormai alla portata delle medie imprese e persino di quelle di piccola dimensione, almeno quando dimostrino capacità di aggregazione, come, in particolare, avviene nel modello distrettuale evoluto di "reti lunghe" di cui ho già avuto modo di parlare lo scorso anno a questa assemblea.

Conforta riscontrare altresì - per chi ha una visione anche sociale (e non acritica) delle opportunità, come pure dei rischi, offerti dal libero commercio e dalla globalizzazione dell'economia - che un certo e crescente numero di piccole e medie imprese che oggi operano con loro filiali in altri paesi sono originarie proprio di quei paesi che hanno ospitato in passato gli investimenti esteri. Se il trend è questo, non dovrà meravigliare che in futuro, fra i paesi che insediano loro imprese all'estero, e magari proprio piccole e medie, possano figurare in termini significativi anche gli stessi paesi ora in via di sviluppo. In forma molto embrionale, anzi, il fenomeno è già in corso.

Naturalmente a queste crescenti aperture agli investimenti esteri contribuiscono le politiche adottate dagli Stati ospitanti.

L'aumento degli IDE , ad esempio, in alcuni paesi dell'America Latina, ha trovato un forte supporto in riordinamenti della normativa in materia di liberalizzazione del commercio e dei movimenti di capitali, come pure nel miglioramento della stabilità politica e della vita sociale in quei Paesi. Si potrebbe parlare, a tale riguardo, di influenze reciproche e incrociate, fra riforme e investimenti dall'estero, considerato che quegli stessi investimenti possono avere un effetto di stimolo non solo in termini di sviluppo del paese ospitante ma anche su processi ulteriori di riforme, con ricadute positive sul piano del welfare locale.

Per onestà intellettuale occorre tuttavia osservare che l'esperienza storica a questo riguardo non è del tutto rassicurante.

La storia dei paesi che si sono aperti agli investimenti di paesi più sviluppati insegna come spesso (se non sempre) ciò sia avvenuto sotto la spinta proprio delle nazioni forti e principalmente in funzione dei vantaggi che queste volevano assicurarsi. In generale, tuttavia, anche i paesi con minor forza nei rapporti di scambio, e che poi erano anche paesi ospitanti gli investimenti di quelli forti, hanno tratto notevoli vantaggi, insieme a indiscutibili svantaggi, dall'apertura all'interscambio e ai movimenti di capitali con i paesi forti. Si pensi a quanto si è verificato nella seconda metà dell'800: un esempio di scuola potrebbero essere i rapporti, a quel tempo, dell'Impero ottomano con le grandi potenze europee.

Oggi i termini del problema potrebbero essere, o divenire, migliori, per i paesi in via di sviluppo, soprattutto in quanto la globalizzazione - molto più ampia di quanto si verificava in passato con la c.d. "economia mondo" teorizzata da autorevoli storici - consente ai paesi in via di sviluppo la possibilità di porre in essere rapporti con un maggior numero di paesi sviluppati; fra i quali, oltretutto, quelle che in passato erano grandi potenze e sono ora diventate potenze soltanto di media grandezza e pertanto molto più disponibili a instaurare rapporti più equi con tali paesi, in concorrenza con le potenze attualmente più forti.

In simile contesto, ad esempio, l'Italia, che peraltro non è mai stata una grande potenza e che ora è una potenza economica di medio livello che, fra l'altro deve lottare e recuperare posizioni perdute di competitività per stare nel novero dei paesi più sviluppati, rappresenta uno delle classiche nazioni intermedie che, cercando di riposizionarsi sui mercati internazionali con strategie produttive e commerciali in fase di rinnovamento, rappresenta un interlocutore particolarmente interessante per i paesi emergenti.

Basti pensare al fatto che le imprese italiane - gran parte delle quali medie e piccole, e largamente orientate a cercare forme di partnership in questi paesi per dislocare all'estero parte delle proprie produzioni - non sono certo nella posizione, per dimensione ed influenza politica, di creare ai paesi ospitanti i ben noti problemi provocati dalle multinazionali delle grandi potenze. Le imprese di una media potenza, infatti, non sono generalmente in grado di interferire - come, secondo taluni autorevoli

commentatori, possono invece fare le grandi multinazionali dei maggiori paesi - con le decisioni di quegli organismi internazionali che, manovrando la leva dei finanziamenti internazionali, possono svolgere non solo un'attività di assistenza ma di orientamento e controllo nei confronti delle politiche economiche e finanziarie dei PVS.

Sempre la bassa influenza politica delle imprese e in generale degli investitori dei paesi che rappresentano solo medie potenze vale a scongiurare un altro rischio che si connette a certe forme di liberalizzazione che non riguardano la struttura produttiva e da cui possono trarre profitto, secondo molti osservatori, anche investitori/speculatori esteri.

Fra le forme di liberalizzazione cui si allude, una che ha certamente attirato capitali stranieri, anche in America Latina, è stata la politica di privatizzazioni, in termini di cessione alla mano privata di cespiti dello Stato. Non si possono sottacere i benefici di simili privatizzazioni quando l'acquisizione di quei cespiti abbia rappresentato in passato un eccesso di presenza dello Stato nell'economia non sufficientemente giustificata da motivazioni di interesse nazionale. Non sono però nemmeno da trascurare, a tale riguardo, i rischi di speculazioni e di corruzioni che spesso si celano dietro forme di cessione che non sempre avvengono ai prezzi di mercato e di cui vanno a beneficiare in larga misura grandi investitori, anche stranieri e soprattutto, appunto, quelli dei paesi più forti (o che tali stanno diventando). E' evidente che piccoli e medi investitori di paesi di media potenza non possono esercitare influenze significative, soprattutto a monte delle politiche di dismissioni di tali cespiti, ossia in ordine alla scelta preventiva e alla strutturazione della griglia delle condizioni di collocamento di quei cespiti.

Un' ultima notazione riguarda gli accordi commerciali.

Si ritiene che abbiano operato in senso certamente favorevole agli IDE i vari accordi commerciali preferenziali a carattere bilaterale. Tali politiche commerciali, in realtà, ad avviso di molti sostenitori della globalizzazione, appaiono utili solo nell'immediato allo sviluppo di simili investimenti, mentre alla lunga sembra che giochino invece un ruolo negativo per una seria liberalizzazione del commercio e dei capitali. Certamente va riconosciuto che hanno un effetto di notevole richiamo sulle imprese estere potenzialmente promotrici di tali investimenti, se non altro perchè consentono a queste di organizzare con minor incertezza le proprie piattaforme

produttive e distributive (BONAGLIA-GLODSTEIN, 2003), ma sull'altro piatto della bilancia pesa il fatto che la proliferazione degli accordi bilaterali è la negazione *in nuce* della liberalizzazione - che postula il libero gioco della domanda e dell'offerta, senza condizionamenti e favoritismi - e quindi è la negazione dello spirito migliore della globalizzazione. E' ovvio comunque che lo spirito liberistico viene invocato da molti solo quando conviene ad essi in quel momento, soprattutto quando devono scalfire posizioni di forza e di privilegi dei concorrenti. Di fatto, ciascun paese cerca di ottenere dal paese ospitante condizioni privilegiate per le proprie imprese e in genere per i propri investimenti e quindi, a parità di tutte le altre condizioni, svilupperà rapporti con il paese ospitante nella misura in cui riuscirà ad assicurarsi un vantaggio competitivo improprio (secondo una logica economica di puro liberismo) rispetto ad altri.

Solo la c.d. "disciplina del mercato", determinando, magari su altri piani, effetti penalizzanti compensativi di questi privilegi, tenderà a riportare i rapporti sui binari di un equilibrio più generale. Ma la disciplina di mercato ha sempre manifestazioni tardive e incomplete e nel frattempo si generano nuove alterazioni. Se questa è la realtà sarebbe quantomeno auspicabile, nell'ottica di un *second best* - alternativo alla posizione ideale di assoluta assenza di accordi preferenziali per chichessia - che anche medie potenze, fra le quali l'Italia, potessero assicurarsi simili accordi con i paesi emergenti, con vantaggio reciproco. Infatti tali accordi, rispetto a quelli che i paesi emergenti potrebbero stipulare con le grandi potenze odierne, avrebbero un fondamento politico, sotteso agli aspetti economici, di ben minore, se non nulla, portata condizionatrice sull'economia e sulla politica locali.

Traspare chiaramente, dal discorso elementare fin qui fatto, che la globalizzazione è un processo complesso e controverso, che presenta rischi e aspetti problematici accanto a indubbi vantaggi. Come tutte le cose a complessità elevata può generare timori sproporzionati in chi, avendo una psicologia tendenzialmente avversa al rischio, sopravvaluta i possibili effetti negativi rispetto a quelli positivi, soprattutto poi se gli effetti negativi sono inizialmente più appariscenti e soprattutto se l'azione dei *media* viene indirizzata ad enfatizzarli, magari dopo aver, in un primo momento, enfatizzato le attese. Si generano così dapprima illusioni, poi

disillusioni e infine pessimismo e "voglia di tornare indietro".

Questo è quanto si sta verificando appunto in questo momento in alcuni paesi.

Un discorso equilibrato riguardo ai benefici ma anche ai pericoli della liberalizzazione (ad un tempo causa ed effetto della globalizzazione), rischia di essere oggi spostato dal versante dell'enfatizzazione dei benefici a quello dell'enfatizzazione dei pericoli, con conseguenti minacce di ritorno a forme di protezionismo più o meno mascherate, sotto la spinta dell'esigenza di molti governi di paesi occidentali di tener conto, soprattutto quando sono in vista le elezioni, dei timori non solo delle imprese incapaci di sostenere la concorrenza estera e di portarsi esse stesse anche sui mercati esteri ma anche e soprattutto dei loro lavoratori di perdere lavoro o di avere lavoro più precario o anche solo limitazioni degli aumenti salariali o agganciamenti degli stessi agli incrementi di produttività.

Sono, questi, timori molto diffusi tra i cittadini di paesi che sono da anni in condizioni di relativa floridezza e che sono portati a credere che globalizzazione e apertura dei commerci, rimozione totale degli ostacoli ai movimenti di persone e capitali siano dannosi alle imprese e al lavoro nazionale perché comportano liberi confronti di convenienza con prodotti e servizi provenienti da paesi, specie quelli asiatici, a condizioni complessive di produzione meno onerose ( per il minor peso dei costi dei fattori produttivi, *in primis* il lavoro, e delle norme di rispetto dell'ambiente e del lavoro minorile. Sono timori che si nascondono dietro giustificazioni etiche (in particolare ambiente e sfruttamento del lavoro minorile) sicuramente condivisibili in assoluto ma nella fattispecie in larga misura pretestuose e che fungono da copertura agli interessi dei paesi occidentali di non ridurre la parte di coperta di cui sono in possesso (e che è quella preponderante) per dividerla più equamente con i paesi emergenti. Sono quindi, a parere dei sostenitori della globalizzazione, motivazioni etiche di facciata per giustificare il ritorno a forme più o meno mascherate di protezionismo, magari selezionando i competitors stranieri e dettando le forme, il grado e le armi della competizione.

Si tratta di rinascanti orientamenti politici che parrebbero quasi fondati sulla convinzione che la liberalizzazione non valga a far accrescere la torta complessiva - così da consentire un posto a tavola anche ai paesi emergenti - e che ci si trovi di fronte ad un "gioco a somma zero" in cui

i benefici eventuali, per quei paesi, si traducono in un correlativo e pari danno per chi alla tavola sta nei posti privilegiati. In realtà il gioco non è affatto a somma zero perché la specializzazione, ossia la valorizzazione delle competenze distintive, che è il tipico portato della liberalizzazione, è sempre stato il motore dello sviluppo e della civiltà nella storia umana. Se ognuno avesse cercato di far tutto da sé, saremmo ben poco al di là della civiltà delle caverne. E questo è chiaro a chiunque. Ma anche la consapevolezza che il gioco non è a somma zero e vi è, invece, creazione di valore e quindi un accrescimento della torta, il solo timore, questo sì fondato, che la spartizione non avvenga secondo le proporzioni del recente passato e implichi piuttosto un riequilibrio di incerte dimensioni fa riflettere molto sull'opportunità di proseguire sulla strada della liberalizzazione taluni paesi. Fra tali paesi spiccano, in particolare, quelli bensì a sviluppo tuttora abbastanza avanzato, ma a tecnologia intermedia e in posizione precaria in ordine alla capacità e alla tempestività di realizzare un riassetto produttivo confacente all'innovazione di frontiera e all'evoluzione della domanda globale. Sicuramente, la liberalizzazione/globalizzazione comporta per questi paesi il rischio che riconversione produttiva o il riposizionamento nelle fasi produttive maggiore competenza distintiva siano sempre in linea con la velocità che ha assunto la globalizzazione. Questa, in realtà, è stata voluta dai paesi industriali più avanzati, in chiara crisi di sovrapproduzione come conseguenza delle potenzialità offerte dall'innovazione tecnologica sul piano delle economie di scala ma anche di scopo. Il fenomeno della globalizzazione, per i suoi risvolti numerosi e complessi e non tutti controllabili agevolmente, ha poi preso non una ma una molteplicità di direzioni, non tutte previste. Da ciò deriva un segno incerto del saldo tra danni e benefici per i paesi occidentali intermedi, non a caso spesso posizionati prevalentemente sui segmenti intermedi anche della tecnologia, alcuni dei quali hanno difficoltà a realizzare veloci riposizionamenti su nuovi settori produttivi o su stadi diversi (e in genere di livello superiore) della medesima filiera produttiva. Dove gli ostacoli al cambiamento (per carenze di cultura politica, ordinamento legislativo, sistema finanziario, cultura manageriale, spirito di adattabilità della manodopera, coesione sociale ecc.) sono maggiori, i danni si riveleranno in prospettiva tanto più intensi quanto maggiore è la velocità del processo di globalizzazione, con

più severi processi selettivi nelle imprese e maggiori espulsioni di manodopera dal mercato del lavoro. Da qui i tentativi quantomeno di rallentare il processo o di tornare indietro. Alcuni credono che il processo sia ormai irreversibile ma dimenticano l'esperienza storica. Dopo una fase prolungata di liberismo, vi è stata, fra le due grandi guerre, una lunga fase di diffuso protezionismo. Ma il ritorno al protezionismo per evitare cambiamenti produttivi traumatici significherebbe semplicemente perdere i vantaggi della specializzazione per competenze distintive che consente migliore qualità a parità di costi o minori costi a parità di qualità. Cioè significa rifiutare le basi stesse della logica economica.

L'alternativa tendenzialmente equa, in simili casi, è piuttosto l'elaborazione di un sistema di interventi sul tipo di ammortizzatori sociali avanzati, abbinati a politiche di formazione e aggiornamento che consentano una mobilità del lavoro da non interpretarsi, per i lavoratori, come minaccia ma piuttosto come occasione di rinnovamento delle motivazioni lavorative, in piena compatibilità con le tendenze ad un accrescimento della produttività che non passi solo attraverso la tecnologia trascurando i valori dell'uomo.

Sulla base di simili iniziative il liberismo continuerebbe a rappresentare la faccia economica del liberalesimo culturale e politico, coerente con una globalizzazione che non si traduca in una omogeneità appiattita ma piuttosto in una vicendevole mutazione dei migliori apporti di culture diverse (di arricchimento, quindi, non di sradicamento delle culture locali).

E' evidente che simile processo di equilibrata integrazione sotto il profilo economico e culturale appare più veloce fra paesi più vicini geograficamente e culturalmente.

Nel caso dei rapporti tra l'America Latina e l'Italia solo il secondo aspetto appare premiante, ma tanto potrebbe bastare. Le affinità con paesi in cui è ampia la comunità di immigrati di origine italiana - e quindi, almeno in parte, di cultura italiana - sono tali che anche i rapporti economici sono naturalmente agevolati, mentre, per contro, il fattore ostativo rappresentato dalla distanza perde peso per effetto dei miglioramenti nei mezzi di trasporto fisico e dei mezzi di comunicazione virtuale.

Piuttosto sono aspetti pertinenti principalmente alla funzionalità delle strutture burocratiche che possono rappresentare gravi ostacoli all'integrazione economica di taluni paesi

dell'America Latina con i paesi europei, così come, del resto hanno rappresentato seri ostacoli alla nascita e allo sviluppo delle imprese locali.

I vincoli allo sviluppo che sono presenti nei paesi emergenti, con rilevanza molto diversa a seconda del paese che si considera ma della medesima tipologia, sono dati, in genere, da: costo elevato e insufficienza dei servizi alle imprese; incidenza fiscale sui profitti delle imprese; condizioni di instabilità economica; rischio paese; legislazione inadeguata all'evoluzione delle tecniche commerciali e finanziarie; scarsi servizi informativi; supporto inadeguato allo sviluppo di investimenti; problemi di sicurezza sociale; insufficiente formazione delle risorse umane; bassa cultura d'impresa; bassi standard di qualità; rigidità e pesantezze burocratiche; scarsa capacità di coordinamento tra le iniziative che vengono promosse.

Molti di questi vincoli hanno caratterizzato, e in buona misura tuttora caratterizzano, diversi paesi dell'America Latina.

Gli osservatori internazionali hanno sempre auspicato maggiori coordinamenti istituzionali; sviluppo dell'associazionismo; agevolazioni finanziarie e fiscali agli scambi commerciali e agli investimenti; legislazione mirata al sostegno di specifici settori o aree; formazione e qualificazione delle risorse umane; migliori condizioni di sicurezza e di stabilità; maggiori servizi reali alle imprese; messa in rete delle istituzioni; riduzione della burocrazia; raccordi tra gli enti locali e tra le associazioni.

Il quadro relativo a questi aspetti, fino ad epoca recente non era propriamente favorevole ma da qualche relatore che mi ha preceduto ho appreso con piacere che la situazione è in nettissimo miglioramento: molti ostacoli burocratici sono stati rimossi; sono stati fatti grossi passi avanti sul campo dell'associazionismo e, più in generale, è emersa la logica della competitività del sistema-paese, cioè risulta ormai chiaro che la competitività delle imprese del paese e la capacità del paese di attrarre investimenti dall'estero dipende largamente dal complesso delle condizioni che caratterizzano l'efficienza del modo di operare in quel certo paese.

Sono lontani i tempi (epoca fordista) in cui un'impresa poteva essere competitiva di per sé, perché tanto i mercati erano abbastanza piatti: oggi il mercato è convulso, sono i sistemi-paese nel loro complesso che competono, quindi le imprese in tanto risultano competitive in quanto

abbiano, dietro a sé, un paese forte e ben strutturato; come pure vanno a effettuare investimenti in paesi dove, non solo il costo del lavoro, ma il complessivo contesto di condizioni strutturali incidono favorevolmente sul modo di fare impresa.

Una riprova di questo fenomeno la si può avere guardando a una regione europea dove fra l'altro stanno confluendo molti investimenti italiani, cioè la Sassonia, nella ex Germania dell'Est, nella quale si stanno pienamente manifestando i benefici degli investimenti fatti dopo l'unificazione, il rafforzamento della struttura socio-economica complessiva nonché i benefici del raccordo tra industrie e università di buon livello, che danno contributi notevoli al trasferimento dell'innovazione. La Sassonia presenta oggi una struttura socio-economica molto robusta, che la rende più appetibile, per gli investimenti esteri, rispetto a molti altri paesi a costo del lavoro in assoluto molto più basso (pur se in Sassonia è comunque abbastanza contenuto, appena il 70% di quello della Germania occidentale) ma con livelli di produttività più bassi ancora. In termini di costo del lavoro per unità di prodotto la Sassonia è al livello della Corea, una delle temutissime tigri orientali, ma è senz'altro più affidabile per gli investitori, non solo europei.

L'esperienza di tale regione può costituire per tutti un importante riferimento. Per i paesi europei che possono vedere come è possibile mantenersi competitivi senza rinunciare alla globalizzazione. Ma anche per i paesi emergenti, che devono essere spronati ad accentuare le condizioni che rendono convenienti gli investimenti nei loro territori. In particolare i paesi dell'America Latina devono sentirsi spronati a rafforzare i punti di forza che possono vantare nei rapporti con paesi a loro più vicini per tradizionali contiguità culturali.

In definitiva le condizioni di leale e libera competizione economica – in coesistenza con forti regole di solidarietà sociale – sembrano preferibili alle ragioni di chi più o meno palesemente propugna un ritorno camuffato al protezionismo su base nazionale. Un passo indietro, questo, persino rispetto alle logiche dei grandi blocchi economici che si sono realizzati a partire dalla fine della seconda guerra mondiale e che comunque richiamano la filosofia delle "fortezze" economiche, che lasciano pochi spazi vitali a chi resta escluso.