

I dilemmi del *welfare state* nell'epoca della globalizzazione

di Maurizio Franzini e Luciano Marcello Milone^{*}

1. Introduzione

La globalizzazione, anche se non rappresenta un fenomeno interamente nuovo ed anche se può venire indicata con termini diversi e meno abusati, costituisce certamente il più potente fattore di cambiamento dei nostri tempi. Con la globalizzazione mutano le regole del gioco e – secondo una logica difficilmente attaccabile – i giocatori non potranno conseguire gli stessi risultati se continueranno ad adottare le vecchie strategie.

Vi è una tendenza piuttosto forte a definire le conseguenze della globalizzazione indipendentemente dai comportamenti dei diversi giocatori. Scopo principale, ma non esclusivo, di questo lavoro è valutare come le diverse strategie a disposizione dei *policy makers*, soprattutto per quel che riguarda il *welfare state*, influenzino l'impatto della globalizzazione su due rilevanti indicatori di *performance* economica: la crescita e la distribuzione del reddito.

Per esprimere una posizione meditata su questo complesso problema, esamineremo dapprima le principali caratteristiche e conseguenze della globalizzazione. Il paragrafo 2 ha appunto lo scopo di fornire una visione di assieme a questo riguardo. Gli aspetti del problema che sono più rilevanti ai nostri fini verranno approfonditi nei successivi paragrafi, mentre due questioni di rilievo, anche se laterali rispetto al nostro obiettivo principale (quali l'effetto della globalizzazione sulla deindustrializzazione nei paesi avanzati e sulla distribuzio-

^{*} Una precedente versione di questo lavoro è stata presentata in occasione della XXXVIII Riunione Scientifica della Società Italiana degli Economisti, tenutasi a Roma nell'ottobre del 1997. Desideriamo ringraziare quanti hanno formulato commenti e critiche ed in particolare il nostro discussant Riccardo Faini, Nicola Acocella, Giuseppe Ciccarone, Ugo Pagano, Roberto Pizzuti ed un anonimo referee. Pur avendo collaborato strettamente, i due autori hanno curato in modo indipendente la stesura di singole parti del lavoro. Più precisamente, i paragrafi 6, 7, 8, 9, 10, 11 sono stati redatti da Maurizio Franzini mentre i paragrafi 2, 3, 4 e le appendici sono da attribuire a Luciano Marcello Milone. Per lo svolgimento di questa ricerca si è beneficiato di fondi MURST.

ne del reddito nei paesi in via di sviluppo), saranno trattate in due appendici.

Nei paragrafi 3 e 4 verrà esaminata in dettaglio una questione molto importante e cioè l'impatto della globalizzazione sulla distribuzione del reddito all'interno dei paesi avanzati e sui meccanismi di generazione delle disuguaglianze e, più in generale, della stratificazione sociale. Come vedremo, pur tra significative differenze, l'opinione prevalente è che, a questo riguardo, gli effetti siano già rilevanti e lo saranno sempre di più in prospettiva.

Nel paragrafo 5 verrà presentata una tesi che sarà oggetto di approfondimento anche nei successivi paragrafi: si tratta della possibilità che la globalizzazione da un lato – in virtù soprattutto dei suoi effetti sulla distribuzione – crei nuovi compiti per il *welfare state*, dall'altro ponga limiti stringenti all'azione di questa istituzione. Questa tesi, che suggerisce l'esistenza di pressioni contraddittorie, si basa in parte sulla più generale idea – che verrà esaminata sia nel paragrafo 5 che successivamente – secondo cui la globalizzazione limita la sovranità politica dei governi nazionali.

Dopo aver introdotto nel paragrafo 6 alcune considerazioni preliminari, nei successivi tre paragrafi presenteremo ed utilizzeremo uno schema che, sulla base di quanto sarà emerso nei paragrafi precedenti, permetterà di esaminare con qualche sistematicità le relazioni tra *welfare state* e globalizzazione nel più generale contesto dei nessi che sussistono tra crescita e distribuzione del reddito. Tale schema aiuterà, tra l'altro, a valutare l'importanza che ha il *welfare state* (con la sua grandezza e con la sua struttura) nel determinare l'impatto della globalizzazione e fornirà numerosi spunti per esprimersi sulla tesi delle «pressioni contraddittorie» illustrata in precedenza.

Il paragrafo 10 si soffermerà su alcuni correttivi della struttura del *welfare* che sono in grado di contrastare gli eventuali effetti negativi della globalizzazione sulle combinazioni di crescita e di eguaglianza nella distribuzione dei redditi alle quali può accedere un paese. Il paragrafo successivo si interrogherà brevemente sulla possibilità che i processi politici interni, da un lato, e le dinamiche competitive a livello internazionale, dall'altro, costituiscano ostacoli insormontabili alla realizzazione dei più desiderabili cambiamenti nella struttura del *welfare state*.

Tra le diverse conclusioni alle quali giungeremo – molte delle quali certamente non definitive – ve ne è una che, nella sua semplicità, merita di essere richiamata fin d'ora: in contrasto con la diffusa opinione secondo cui la globalizzazione avrebbe decretato un drastico ridimensionamento della politica, sosteneremo che quest'ultima conti-

nuova a condizionare significativamente gli esiti del gioco economico. La globalizzazione, cioè, non toglie ai *policy makers* la possibilità di migliorare il destino delle proprie popolazioni, né – sfortunatamente – di peggiorarlo.

2. Le conseguenze della globalizzazione: uno sguardo d'insieme

Il processo di globalizzazione dei mercati e della produzione riflette – come è noto – la crescente interdipendenza delle economie nazionali riconducibile alla progressiva apertura agli scambi di merci e servizi, all'accresciuta mobilità dei fattori (dei capitali soprattutto) e alla più rapida diffusione delle tecnologie tra i paesi.

La globalizzazione viene spesso rappresentata, non soltanto nelle cronache, come un fenomeno nuovo e complesso e le sue implicazioni sono, a loro volta, considerate nuove e complesse, oltre che – almeno talvolta – molto preoccupanti. Queste opinioni sono, forse, condizionate dalla tendenza a considerare la complessità dei problemi come una prerogativa del presente. In realtà, la globalizzazione non costituisce un fenomeno del tutto nuovo, come risulta da alcuni degli studi che hanno preso in esame le analogie e le differenze esistenti tra il processo d'integrazione economica internazionale attualmente in corso e quello che ha contraddistinto soprattutto gli Stati Uniti, numerosi paesi europei e il Giappone negli anni compresi tra la metà del XIX secolo e l'inizio del primo conflitto mondiale¹.

Non è però dubbio che il fenomeno abbia conosciuto una forte accelerazione negli anni recenti, dopo essere divenuto piuttosto significativo già nella metà degli anni Settanta. Tale accelerazione è stata determinata da vari fattori, non tutti strettamente economici. Tra di essi è necessario menzionare:

- il progresso tecnico che, con i suoi effetti sui costi di trasporto e di comunicazione, ha ridimensionato drasticamente le barriere naturali agli scambi;
- la graduale riduzione, nei paesi avanzati, delle restrizioni alla circolazione delle merci e dei capitali, sotto l'impulso del GATT (attualmente Organizzazione Mondiale del Commercio), del Fondo Monetario Internazionale e dell'OCSE;
- il drastico mutamento d'indirizzo nella politica commerciale, in-

¹ Sull'argomento si segnalano, tra gli altri, Williamson (1995), Irwin (1996) e Fondo Monetario Internazionale (1997, 112-116).

torno alla metà degli anni Ottanta, da parte di numerosi paesi in via di sviluppo i quali, abbandonando le cosiddette *inward-looking policies*, basate sul protezionismo e sulla sostituzione delle importazioni, hanno adottato strategie di crescita orientate verso l'esterno. Tali strategie sono state attuate sia con la rimozione delle barriere tariffarie e non tariffarie agli scambi, anche su base unilaterale, che con l'eliminazione o l'allentamento dei controlli valutari. Il numero dei paesi in via di sviluppo che si è impegnato a garantire, secondo l'art. VIII degli accordi del Fondo Monetario Internazionale, la convertibilità della propria moneta, relativamente alle partite correnti, è passato dai 41 del 1985 ai 99 del 1997 (Fondo Monetario Internazionale 1997, 73);

– a partire dai primi anni Novanta, l'apertura delle economie ex socialiste agli scambi internazionali e, sia pure a un ritmo più lento, ai flussi di investimenti diretti esteri e al sistema finanziario mondiale.

La globalizzazione incide profondamente sul processo economico determinando cambiamenti dai quali scaturiscono nuove opportunità, ma anche nuovi problemi. In questo paragrafo forniremo un quadro sintetico delle principali conseguenze, positive e negative, che più di frequente vengono associate alla globalizzazione. Alcune di esse, quelle più rilevanti ai fini dell'analisi del rapporto tra globalizzazione e *welfare state*, verranno approfondite nei successivi paragrafi.

La prima conseguenza, indubbiamente positiva, riguarda la possibilità, per l'economia mondiale nel suo complesso, di conseguire miglioramenti sia sul terreno dell'efficienza che su quello della crescita. Tali guadagni sono permessi, essenzialmente, dai più intensi scambi commerciali e dai più agevoli trasferimenti di risorse. In seguito, esamineremo più da vicino l'effetto che la globalizzazione esercita sulle possibilità di crescita dei paesi avanzati e valuteremo, in tale contesto, l'importanza che può assumere il *welfare state*. Come si è accennato, la globalizzazione non è, tuttavia, priva di risvolti negativi. In proposito, è necessario osservare che i suoi benefici mostrano un'accentuata tendenza – alla quale di certo non sono estranee le istituzioni dei singoli paesi e, quindi, anche il *welfare state* – a distribuirsi in modo difforme. In realtà proprio nel suo impatto distributivo, inteso in senso lato, viene quasi unanimemente individuata la principale conseguenza negativa del fenomeno. In merito a ciò, il recente dibattito ha posto l'accento soprattutto sui seguenti due aspetti:

a) La distribuzione dei benefici non avviene in modo uniforme all'interno dei singoli paesi; per alcuni settori produttivi e segmenti della società, possono anche esservi conseguenze, sia nel breve che nel lungo periodo, particolarmente sfavorevoli.

In proposito, può ricordarsi come negli Stati Uniti e in molti altri

paesi dell'OCSE, negli ultimi due decenni, mentre i salari reali sono risultati, in media, stagnanti, i lavoratori meno qualificati abbiano visto peggiorare il differenziale retributivo nei confronti dei lavoratori più qualificati e siano stati i più colpiti dall'aggravamento della disoccupazione. Questo problema è, per noi, di primaria importanza. Ad esso ed alle sue possibili spiegazioni – in particolare all'importanza che può avere avuto, nel determinarlo, la sempre più elevata apertura economica verso i paesi in via di sviluppo – dedicheremo i due paragrafi che seguono. La relazione tra distribuzione del reddito all'interno dei paesi in via di sviluppo e globalizzazione, pur essendo ugualmente importante, ha ricevuto, in generale, meno attenzione. Tale questione, che non è centrale rispetto ai nostri principali obiettivi, sarà trattata in un'apposita appendice.

Per quanto attiene alle conseguenze relative ai diversi settori produttivi, all'interno dell'area dei paesi sviluppati, può notarsi che i costi sociali legati ai processi di riconversione e di ristrutturazione, resi necessari – in un contesto di interdipendenza tra le economie – dall'accresciuta concorrenza esercitata dai paesi emergenti, si sono per lo più concentrati in industrie a basso contenuto tecnologico e ad alta intensità di lavoro scarsamente qualificato². Tra i cambiamenti strutturali almeno in parte dovuti alla sempre maggiore partecipazione dei paesi in via di sviluppo all'economia globale alcuni includono, in verità non senza suscitare perplessità, anche il processo di deindustrializzazione – verificatosi in numerosi paesi avanzati in prevalenza a partire dai primi anni Settanta – che, come è noto, sta ad indicare la costante riduzione della quota degli occupati nel settore manifatturiero, rispetto all'occupazione complessiva. I rapporti tra globalizzazione e deindustrializzazione non assumono rilievo centrale rispetto al nostro principale interesse; la loro importanza ci ha però indotto – come si è già accennato – ad esaminarli in una specifica appendice.

b) I vantaggi della globalizzazione tendono a distribuirsi in modo non omogeneo non solo all'interno di singoli paesi, ma anche tra i diversi paesi e tra le diverse aree economiche. Ciò costituisce una

² Il modo non uniforme in cui benefici e costi dell'integrazione con i paesi in via di sviluppo si distribuiscono all'interno dei paesi industrializzati contribuisce a spiegare – secondo alcuni – la maggiore attenzione rivolta, soprattutto a livello di opinione pubblica, ai secondi piuttosto che ai primi. Ghosh (1996), ad esempio, osserva: «Nel pubblico dibattito sui benefici e i costi, per i paesi industrializzati, dell'accresciuta integrazione commerciale e finanziaria con i paesi in via di sviluppo, i vantaggi solitamente

causa di tensioni internazionali e di conflitti d'interesse. Al riguardo, emblematica è l'esperienza dei paesi in via di sviluppo. La letteratura pone in evidenza come la liberalizzazione degli scambi e la mobilità dei capitali non solo non abbiano contribuito a frenare il processo di marginalizzazione che ha caratterizzato negli ultimi decenni una parte di questi paesi, penalizzati da un'economia interna strutturalmente debole, ma, talvolta, potrebbe averlo rafforzato³. Su tale problematica, un altro esempio importante è offerto dalle previsioni formulate in alcuni recenti studi sugli effetti degli accordi dell'Uruguay Round, che hanno impresso un ulteriore impulso verso l'apertura internazionale delle economie. Da questi contributi emerge che – a differenza dei paesi avanzati e dei paesi di nuova industrializzazione, i quali risultano trarre sicuri vantaggi dall'applicazione degli accordi – alcuni dei cosiddetti *Least Developed Countries*, soprattutto tra quelli appartenenti all'Africa sub-sahariana – almeno nel breve periodo – rischiano di trovarsi nella posizione di *net losers*⁴.

Un'ulteriore conseguenza della globalizzazione è stata individuata nel ridimensionamento della sovranità nazionale nella gestione della politica economica, sotto vari profili e attraverso diversi canali. Di fatto, essa ha reso sempre più labile e incerta, sia negli obiettivi che nel modo di operare, la tradizionale distinzione tra politiche interne e po-

sono sottovalutati, in parte poiché sono diffusi, spesso indiretti, e in quanto si distribuiscono nel tempo [...] È probabile che i costi ricevano molta più attenzione in quanto sono concentrati in settori specifici e tendono a esercitare un impatto molto più immediato [...]» (p. 40).

³ I principali indicatori del processo di marginalizzazione subito da alcuni paesi sono costituiti dai tassi di crescita modesti e, comunque, nettamente inferiori a quelli medi sia degli altri paesi in via di sviluppo che dei paesi industriali, dalla graduale contrazione del peso percentuale delle loro esportazioni e importazioni sul totale del commercio mondiale, dalla scarsa capacità di attrarre investimenti diretti esteri e dal basso tasso degli investimenti in rapporto al prodotto interno lordo. Su questa problematica si veda, ad esempio, UNCTAD (1996a).

⁴ Per una sintetica rassegna di questi studi, si segnala Weston (1996). Si veda, inoltre, Harrison, Rutherford e Tarr (1995). Tra i fattori che concorrono a determinare tali effetti negativi, figurano, in particolare, l'erosione subita dal sistema delle preferenze tariffarie accordate alle esportazioni di questi paesi e l'aumento atteso dei prezzi dei prodotti agricoli, di cui essi sono importatori netti, in conseguenza delle politiche di liberalizzazione avviate in tale settore dai paesi industrializzati. Le prospettive dei paesi in via di sviluppo di poter beneficiare, nel lungo periodo, delle opportunità offerte dal processo di globalizzazione dell'economia mondiale sono fatte dipendere, prevalentemente, dalla loro capacità di porre in essere – anche con l'assistenza e l'impegno della comunità internazionale – appropriate politiche che assicurino, al tempo stesso, un quadro di stabilità macroeconomica, i necessari aggiustamenti strutturali dell'economia

litiche internazionali. In particolare, la globalizzazione potrebbe avere determinato una situazione nella quale risulta sempre più difficile utilizzare il tradizionale *welfare state*. Tale questione è, per noi, di grande importanza. Gli argomenti addotti a sostegno di questa diffusa tesi e, soprattutto, la delimitazione del suo ambito di validità – con riferimento alle tradizionali politiche che caratterizzano lo stato sociale – verranno esaminati in dettaglio nel prosieguo di questo lavoro.

3. Globalizzazione e distribuzione del reddito nei paesi industrializzati: analisi teoriche e risultanze empiriche

Gli studi, sia teorici che empirici, dedicati all'esame degli effetti della globalizzazione sulla distribuzione del reddito nei paesi industrializzati sono molto numerosi e presentano significative differenze. Da un lato, infatti, vi sono i contributi basati soprattutto sui modelli standard del commercio internazionale e centrati prevalentemente sul problema dei rapporti tra Nord e Sud del mondo. Dall'altro lato, si trovano lavori che utilizzano un più variegato armamentario teorico, che ipotizzano un insieme più ampio di canali di influenza della globalizzazione e che non restringono l'analisi del problema alle relazioni tra paesi avanzati e paesi in via di sviluppo. I primi, per lo più, raggiungono la conclusione che, con riferimento al passato, gli effetti negativi della globalizzazione sulla distribuzione del reddito sono stati piuttosto deboli; dai lavori basati sul secondo tipo di approccio è, invece, possibile trarre l'implicazione che quegli effetti siano stati di maggiore importanza. Vi è, comunque, un consenso piuttosto vasto sulla previsione che, almeno per i paesi avanzati, i fattori internazionali eserciteranno un crescente impatto negativo nei prossimi anni.

In questo paragrafo ed in quello successivo esamineremo i contributi sia di un tipo che dell'altro.

Dalla seconda metà degli anni Settanta circa, in concomitanza con l'affermarsi del processo di globalizzazione, sono andate evidenziandosi alcune tendenze di norma considerate negative sul mercato del lavoro dei paesi industrializzati, quali: la stagnazione del livello medio dei salari reali; il progressivo declino del salario relativo dei lavoratori

interna e una strategia di apertura verso l'estero. Al riguardo, si veda, ad esempio, UNCTAD (1996b).

meno qualificati rispetto a quelli maggiormente qualificati e il conseguente aumento delle disuguaglianze nelle retribuzioni, soprattutto negli Stati Uniti e in Inghilterra; la presenza di tassi di disoccupazione particolarmente elevati per i lavoratori meno qualificati, specialmente in alcuni paesi dell'Europa continentale⁵.

Queste tendenze sono state interpretate, pressoché unanimemente, come la conseguenza di una costante riduzione della domanda di lavoro non qualificato in rapporto al lavoro qualificato, che avrebbe contraddistinto i paesi industrializzati nel periodo in esame. A questo spostamento della domanda, a favore dei lavoratori maggiormente qualificati, non avrebbe corrisposto un'adeguata espansione dell'offerta. Le modificazioni strutturali della domanda di lavoro avrebbero causato la riduzione del salario relativo dei lavoratori a più basso livello di *skill* in paesi come gli Stati Uniti e l'Inghilterra, in quanto dotati di maggior flessibilità del mercato del lavoro. Esse avrebbero invece favorito l'innalzamento della disoccupazione, a scapito soprattutto dei lavoratori meno qualificati, in quei paesi dell'Europa dove l'azione dei governi e dei sindacati, finalizzata a contenere le disuguaglianze nelle retribuzioni, sia stata fonte di rigidità salariali⁶.

Una vasta letteratura, negli anni recenti, ha mirato a individuare i possibili collegamenti intercorrenti tra la globalizzazione e la riduzione della domanda relativa di lavoratori *unskilled* nei paesi avanzati. Particolare attenzione è stata rivolta all'accertamento della fondatezza della tesi secondo cui vi sarebbe uno stretto rapporto di causalità tra le ricordate tendenze manifestatesi nel mercato del lavoro di questi pae-

⁵ Riguardo all'evoluzione della struttura salariale degli Stati Uniti, in una prospettiva di lungo periodo, Juhn e Murphy (1995) osservano: «[L']aumento delle disuguaglianze salariali osservato durante gli anni Settanta e Ottanta si pone in forte contrasto con la loro brusca caduta durante gli anni Quaranta e la loro relativa stabilità durante gli anni Cinquanta e Sessanta» (p. 26).

Nel caso degli Stati Uniti, la riduzione del salario relativo dei lavoratori *unskilled* si è associata ad una compressione del loro salario reale. In proposito, Gottschalk (1997) rileva: «In effetti, il declino dei salari dei lavoratori meno qualificati ha neutralizzato le conseguenze dei salari crescenti dei lavoratori più qualificati, cosicché la variazione del livello medio dei salari è stata trascurabile o nulla» (p. 39). Sempre in relazione al caso degli Stati Uniti, si vedano anche Bound e Johnson (1992) e Freeman (1995a). Sulla dinamica dei differenziali salariali e della disoccupazione con riferimento ai paesi dell'Ocse, in generale, si vedano OECD (1996), Gottschalk (1997) e Slaughter e Swagel (1997, 8-11).

⁶ In proposito, Freeman (1995a) nota: «L'aumento della disoccupazione in Europa corrisponde, quindi, all'aumento delle disuguaglianze retributive negli Stati Uniti. Le due realtà riflettono lo stesso fenomeno: la riduzione della domanda relativa di lavoratori meno qualificati che ha prevalso sul declino di lungo periodo dell'offerta relativa di questa categoria di lavoratori» (p. 19). Su questo punto si vedano anche, tra gli altri,

si e la crescente integrazione economica con i paesi in via di sviluppo, a bassi salari⁷. Nell'interpretazione dei meccanismi attraverso i quali l'espansione degli scambi e dei servizi con i paesi in via di sviluppo può avere inciso sulla struttura dei salari e dell'occupazione nei paesi avanzati, prevalenti sono i riferimenti alla teoria standard del commercio internazionale nei suoi vari affinamenti e adattamenti (modello di Heckscher-Ohlin, teorema del pareggiamento dei prezzi dei fattori produttivi, teorema di Stolper-Samuelson). In base a tale teoria (spesso indicata come teoria della proporzione dei fattori) l'apertura agli scambi tra un gruppo di paesi che disponga di una dotazione relativamente più abbondante di lavoro qualificato (paesi industrializzati) ed un altro gruppo che, invece, sia relativamente più ricco di lavoro non qualificato (paesi in via di sviluppo) implicherebbe, all'interno del primo gruppo, una riduzione del prezzo relativo dei beni manufatti che utilizzino in proporzione maggiore il lavoro meno qualificato. Di conseguenza, i paesi relativamente più dotati di lavoro qualificato sarebbero indotti a specializzarsi nella produzione e nell'esportazione di beni manufatti ad alta intensità di tale risorsa. Una siffatta modificazione della composizione della produzione tra le due categorie di beni manufatti si rifletterebbe negativamente, sempre nei paesi del primo gruppo, sulla domanda relativa di lavoro non qualificato. Da ciò, *ceteris paribus*, per i lavoratori *unskilled* deriverebbe una riduzione del salario relativo (ma anche di quello assoluto reale) oppure, in presenza di rigidità salariali, un innalzamento del loro tasso di disoccupazione. Il processo opposto si verificherebbe per il gruppo di paesi che ha una dotazione relativamente più abbondante di lavoro non

Katz e Murphy (1992), Fondo Monetario Internazionale (1997, 54-55) e Johnson (1997). Per una critica alle tesi secondo cui i più alti tassi di disoccupazione in Europa, rispetto agli Stati Uniti, sarebbero da attribuire esclusivamente alle maggiori rigidità presenti sul mercato del lavoro e, quindi, alla minore capacità di aggiustamento di fronte al fenomeno della modificazione strutturale della composizione della domanda di lavoro, si veda Nickell e Bell (1996). Relativamente all'Europa, Blanchard (1995) ritiene che i mutamenti intervenuti nella distribuzione della disoccupazione, oltre che da variazioni nella domanda relativa di lavoro qualificato, siano dipesi anche dalle variazioni che hanno investito la domanda aggregata di lavoro.

⁷ Sull'accelerazione subita dal processo di internazionalizzazione del mercato del lavoro, Diwan e Walton (1997) notano: «Con la riduzione del protezionismo e l'abbandono della pianificazione centralizzata, la proporzione, su base mondiale, di lavoratori che non sono esposti all'influenza delle spinte economiche internazionali si ridurrà, probabilmente, da circa due terzi alla fine degli anni Settanta a circa un decimo entro la fine degli anni Novanta» (p. 2).

qualificato. Secondo il modello di Heckscher-Ohlin, dunque, gli scambi internazionali si ripercuotono sulla struttura salariale e, più in generale, sui prezzi relativi dei fattori attraverso le variazioni dei prezzi relativi dei beni. In particolare, date le ipotesi di questo modello, il commercio internazionale, livellando i prezzi relativi dei vari beni, genera una tendenza verso il pareggiamento dei prezzi dei fattori produttivi tra i diversi paesi⁸.

Più complessi e articolati risultano, tuttavia, i legami tra commercio internazionale e distribuzione interna del reddito, alla luce delle «nuove» teorie le quali, abbandonando alcune ipotesi particolarmente restrittive e irrealistiche del modello Heckscher-Ohlin, pongono in risalto il ruolo svolto da fattori quali la presenza di barriere naturali agli scambi (in aggiunta a quelle tariffarie e non tariffarie), il divario tecnologico tra i vari paesi, la presenza di rendimenti di scala crescenti e la diffusione di forme di mercato significativamente divergenti dalla concorrenza perfetta. Sulla base di questi approfondimenti teorici, viene meno la relazione univoca tra prezzi relativi dei beni e prezzi relativi delle risorse produttive e, al tempo stesso, i processi di convergenza, tra i paesi, verso un identico livello dei rendimenti dei fattori risultano di gran lunga meno stringenti. Il rapporto di sostituibilità tra movimenti di merci e movimenti di fattori risulta, inoltre, assai più imperfetto rispetto al modello di Heckscher-Ohlin⁹. Si configurano situazioni nelle quali, in effetti, prevale piuttosto un rapporto di complementarità, nel senso che i flussi migratori e i trasferimenti di capitali (soprattutto gli investimenti diretti esteri), anziché disincenti-

⁸ Un perfetto pareggiamento dei prezzi relativi e assoluti dei fattori richiede, oltre alla validità dell'insieme delle ipotesi sottostanti al modello di Heckscher-Ohlin, alcune delle quali assai restrittive, l'assenza di completa specializzazione internazionale da parte dei paesi interessati agli scambi. Nella realtà – secondo la teoria in esame – ci si attende, piuttosto, che la liberalizzazione degli scambi internazionali conduca a una significativa attenuazione delle differenze, tra paesi, nei prezzi dei fattori. In questo contesto, proprio in quanto contribuisce a livellare le remunerazioni del lavoro e del capitale tra i paesi, il commercio internazionale rappresenta un sostituto della mobilità internazionale dei fattori. Il rapporto di sostituibilità si configura anche sotto un altro aspetto: i trasferimenti internazionali di capitali e i flussi migratori hanno l'effetto di disincentivare gli scambi commerciali, rendendoli meno profittevoli. Nel caso astratto in cui siano verificate tutte le ipotesi sottostanti al pareggiamento dei prezzi dei fattori, il rapporto di sostituibilità tra movimenti di merci e movimenti di fattori risulterebbe pressoché perfetto.

⁹ Date le notevoli diversità che sussistono tra i due gruppi di paesi nella disponibilità di risorse produttive e, specificatamente, nella dotazione relativa di lavoro *skilled* e di lavoro *unskilled*, la teoria della proporzione dei fattori, elaborata da Heckscher-Ohlin – pur con tutti i limiti posti in evidenza nella letteratura – fornirebbe, comunque, secondo Leamer (1994; 1995; 1996a; 1996b), una base analitica di riferimento

varlo, contribuiscono ad incrementare il volume del commercio internazionale¹⁰.

Tra gli studi empirici più noti che hanno esaminato le connessioni tra commercio con i paesi in via di sviluppo e struttura dei salari e della disoccupazione nei paesi industrializzati figurano Borjas, Freeman e Katz (1992), Bound e Johnson (1992), Lawrence e Slaughter (1993), Berman, Bound e Griliches (1994), Sachs e Shatz (1994), Wood (1994) e Leamer (1996a)¹¹. In prevalenza, questi e altri contributi tendono a concludere che solo in misura modesta la contrazione della domanda relativa di lavoro non qualificato e l'aumento della dispersione salariale nei paesi avanzati possono essere ricondotti alle crescenti importazioni dai paesi in via di sviluppo¹². Tra le argomentazioni addotte con maggiore frequenza a sostegno di questa conclusione, figurano le seguenti:

a) Secondo il meccanismo descritto dal teorema di Stolper-Samuelson, il salario relativo dei lavoratori meno qualificati avrebbe dovuto ridursi nei paesi avanzati come effetto della diminuzione del

sufficientemente solida per l'individuazione dell'incidenza del forte incremento degli scambi con i paesi in via di sviluppo sull'allargamento dei differenziali salariali nei paesi industrializzati. Commentando questa conseguenza specifica della globalizzazione in prospettiva, Leamer osserva (1994): «[Il] "vecchio" modello della proporzione dei fattori è più utile della "nuova" economia internazionale per studiare i più importanti mutamenti che interverranno sui mercati nei prossimi decenni [...] Una volta che l'Europa dell'Est, il Messico e gli altri paesi americani, la Cina e il resto dell'Asia avranno, tutti, perseguito politiche di liberalizzazione, essi riverseranno sul mercato globale delle risorse un enorme ammontare di lavoro *unskilled* e quantità relativamente modeste di lavoro *skilled* e di capitale. Tali eventi spingono a favore del modello della proporzione dei fattori di Heckscher-Ohlin» (pp. 33-34).

¹⁰ Per una sintetica illustrazione di situazioni di questo tipo si veda Markusen, Melvin, Kaempfer e Maskus (1995, 385-392).

¹¹ Come indicatori del livello di *skill* vengono utilizzati, solitamente, variabili come il grado d'istruzione, l'esperienza maturata e il tipo di occupazione svolta.

¹² Per un'ampia rassegna critica di questa letteratura, si segnala in particolare Slaughter e Swagel (1997). A commento dei risultati emergenti dalla evidenza empirica, essi osservano: «Malgrado le diverse metodologie adottate, quasi tutte queste ricerche individuano un'incidenza soltanto modesta del commercio internazionale sulle disuguaglianze nei salari e nei redditi» (p. 16). Si vedano, inoltre, Burtless (1995), Freeman (1995a) e Fondo Monetario Internazionale (1997, 53-57).

Tra coloro i quali si discostano dall'orientamento prevalente si colloca Wood (1995) per il quale, invece, «l'espansione degli scambi con i paesi in via di sviluppo è stata la principale causa del peggioramento della posizione dei lavoratori non qualificati nei paesi sviluppati» (p. 57). Anche Leamer (1995; 1996a; 1996b) è propenso a considerare rilevante, tra i fattori che hanno condizionato la dinamica dei salari negli Stati Uniti, l'accresciuta concorrenza dei beni manufatti provenienti dai paesi in via di sviluppo.

prezzo relativo dei beni ad alta intensità di lavoro *unskilled* indotta dal commercio con i paesi in via di sviluppo. L'evidenza empirica negli Stati Uniti e in alcuni importanti paesi europei ha messo in luce come, durante gli anni Ottanta, quando il fenomeno dell'ampliamento dei differenziali salariali è stato particolarmente accentuato, i prezzi relativi dei beni ad alta intensità di lavoro non qualificato, anziché ridursi, abbiano mostrato una tendenza, sia pure lieve, ad aumentare (Lawrence e Slaughter 1993; Neven e Wyplosz 1996). Anche là dove i prezzi relativi risultino essersi mossi nella direzione «giusta», le loro variazioni non appaiono, tuttavia, sufficienti a spiegare la maggiore dispersione salariale verificatasi (Sachs e Shatz 1994)¹³. La causa preminente della modificazione della composizione della domanda di lavoro a favore dei lavoratori *skilled* e l'aumento dello *skill-premium*, secondo l'opinione prevalente, non andrebbe ricercata in fattori di carattere internazionale, bensì nella presenza di progresso tecnico orientato verso il risparmio di lavoro non qualificato¹⁴.

b) Sempre in base alla teoria *standard*, il commercio con i paesi in via di sviluppo – come si è già ricordato – dovrebbe condurre, nei paesi avanzati, a una contrazione delle industrie che richiedono un uso intensivo di lavoro *unskilled* e a un'espansione di quelle ad alta intensità di lavoro *skilled*. D'altro canto, l'aumento dello *skill-premium*, connesso alle modificazioni della struttura della produzione nazionale, dovrebbe indurre le imprese a sostituire lavoratori qualificati con lavoratori non qualificati. Ci si attenderebbe, dunque, sia nelle industrie ad alta intensità di lavoro qualificato che in quelle ad alta intensità di lavoro non qualificato, un incremento della percentuale di occupati costituita da lavoratori *unskilled*. In realtà, contrariamente a questa aspettativa, per gli Stati Uniti, nel corso degli anni Ottanta, si è osservato un aumento della quota di lavoratori qualificati, sul totale degli occupati, per larga parte dei settori industriali, in concomitanza con l'innalzamento dello *skill-premium*. L'aumento complessivo della domanda relativa di lavoro qualificato, in quel paese, più che all'espansione delle industrie ad alta intensità di lavoro *skilled*, risulta do-

¹³ Questi risultati, di per sé, non autorizzano a escludere, tuttavia, la presenza di effetti significativi della liberalizzazione degli scambi sul mercato del lavoro dei paesi industrializzati. Come si preciserà meglio più avanti, infatti, al di fuori delle restrittive ipotesi del modello di Heckscher-Ohlin, si evidenziano altri canali, oltre a quello qui discusso, attraverso i quali gli scambi internazionali possono esercitare un influsso sui salari relativi, all'interno di un'economia.

¹⁴ L'avanzamento tecnologico avrebbe interessato soprattutto i settori industriali ad alta intensità di lavoro qualificato.

vuto alla maggiore domanda di lavoro qualificato all'interno dei singoli settori industriali (Lawrence e Slaughter 1993; Berman, Bound e Griliches 1994)¹⁵. Anche questo fenomeno viene ricondotto prevalentemente all'ipotesi del progresso tecnico di tipo *skill-biased*. Esso, infatti, renderebbe vantaggioso per le imprese l'uso di una proporzione maggiore di lavoratori *skilled*, nonostante l'innalzamento del loro salario relativo¹⁶.

c) Le importazioni di beni manufatti provenienti dai paesi in via di sviluppo, sebbene si siano accresciute in modo rilevante, costituiscono un ammontare tuttora assai modesto, in rapporto al prodotto interno lordo dei paesi industrializzati. Per i paesi del G7, ad esempio, questo rapporto, nel 1995, era contenuto entro il valore minimo dell'1,2 per cento del Giappone e il valore massimo del 3,4 per cento dell'Inghilterra (Golub 1997, 8). Data questa loro limitata incidenza, difficilmente – si è sostenuto – i flussi commerciali con i paesi in via di sviluppo avrebbero potuto produrre un peggioramento del differenziale retributivo dei lavoratori meno qualificati, nei confronti dei lavoratori più qualificati, delle dimensioni di quello riscontrato negli

¹⁵ A commento dei risultati della loro indagine, Berman, Bound e Griliches (1994) scrivono: «In base ai nostri risultati, meno di un terzo dei mutamenti della composizione dell'occupazione tra *production* e *non production workers* possono spiegarsi attraverso spostamenti "tra industrie", cioè attraverso trasferimento della produzione dalle industrie manifatturiere con una forza lavoro contraddistinta da un'alta percentuale di *production workers* verso quelle con una bassa percentuale di questo tipo di lavoratori» (p. 368). In questo studio, i *production workers* e i *nonproduction workers* rappresentano delle *proxies* per i lavoratori non qualificati e quelli qualificati.

¹⁶ È opportuno notare, tuttavia, che quanto minore è la disaggregazione per settori che contraddistingue l'indagine empirica, tanto più può accadere che, almeno in parte, l'ampliamento della quota di occupati costituita da lavoratori *skilled* non sia dovuto al progresso tecnico del tipo *skill-biased*, bensì rifletta la presenza del fenomeno dell'*outsourcing*: cioè, la tendenza da parte delle imprese dei paesi avanzati a delegare fasi del processo produttivo che richiedono l'impiego elevato di lavoro non qualificato ad altre imprese (spesso affiliate estere) localizzate in paesi a bassi salari. Riguardo a questo aspetto, si vedano Lawrence e Slaughter (1993, 193-195) e Feenstra e Hanson (1996, 241-243). Il punto di vista secondo cui il progresso tecnico avrebbe avuto un ruolo preminente tra le cause della riduzione della domanda relativa di lavoro *unskilled* sembra trovare consensi crescenti anche tra i *policy makers*. Nel Rapporto del Presidente degli Stati Uniti (1997) si legge in proposito: «L'evidenza empirica rileva che il progresso tecnico di tipo *skill-biased* è probabilmente la principale causa di questi spostamenti della domanda [...] Alcune stime suggeriscono che il commercio internazionale possa essere responsabile soltanto di una proporzione relativamente piccola dell'aumento delle disuguaglianze» (p. 174). Ulteriori variabili esplicative della crescente dispersione salariale, segnalate nel Rapporto, oltre al progresso tecnico e al commercio internazionale, sono la minore influenza esercitata dai sindacati e la compressione, in termini reali, del salario minimo.

Stati Uniti nel corso degli anni Ottanta (Krugman e Lawrence 1993; Krugman 1995a; Krugman 1995b)¹⁷.

L'integrazione con i paesi in via di sviluppo può produrre effetti sul mercato del lavoro dei paesi avanzati non soltanto attraverso gli scambi di merci e servizi, ma anche attraverso i flussi migratori. Se l'apertura agli scambi con i paesi in via di sviluppo provoca una riduzione della domanda relativa di lavoro non qualificato, i flussi migratori provenienti da questi paesi, in quanto costituiti prevalentemente da lavoratori *unskilled*, contribuiscono ad accrescere, all'interno dei paesi industrializzati, l'offerta relativa di tale componente della forza lavoro. Il commercio internazionale e l'immigrazione, quindi, in linea di principio operano ambedue nella direzione dell'ampliamento dello *skill-premium*¹⁸. D'altro canto, l'analisi teorica ha individuato vari e complessi meccanismi attraverso i quali anche i flussi di capitale, in particolar modo gli investimenti diretti verso i paesi in via di sviluppo, possono incidere sulla struttura dei salari e dell'occupazione nei paesi industrializzati.

Pur trattandosi di un tema alquanto controverso, alla luce delle recenti verifiche empiriche sembra, tuttavia, prevalere la conclusione secondo la quale, in generale, sia i trasferimenti di capitali che i flussi migratori, anche quando risultino avere giocato un ruolo non trascurabile, non si configurano come la principale variabile esplicativa, tra

¹⁷ «[V]olumi modesti di scambi – commenta Krugman (1995b, 4) – sono incompatibili con una spiegazione che attribuisca ampie ripercussioni di carattere distributivo al commercio internazionale». A questa argomentazione si è tuttavia obiettato che le stime basate sul volume effettivo degli scambi con i paesi in via di sviluppo e sul rispettivo contenuto di fattori che caratterizzano le importazioni e le esportazioni – secondo la cosiddetta *factor content analysis* – comportano una sottovalutazione sistematica dell'impatto del commercio internazionale sulla distribuzione del reddito. In un contesto di economie sempre più aperte, infatti, la dinamica dei prezzi sui mercati internazionali può condizionare, all'interno dei singoli paesi, sia l'andamento dei prezzi che la distribuzione del reddito, indipendentemente dal volume effettivo degli scambi. Riguardo a questo punto Freeman (1995a), ad esempio; puntualizza: «Al limite, è possibile [...] che la sola minaccia di importazioni riduca i salari in assenza totale di scambi. Se le forze a favore del pareggiamento dei prezzi dei fattori operano con un volume di commercio ridotto, o addirittura nullo, gli studi sul contenuto dei fattori sottostimerebbero gli effetti degli scambi sui salari relativi [...] Negli Stati Uniti, i salari dei lavoratori meno qualificati si sono ridotti rapidamente, limitando, presumibilmente, i flussi di importazioni. In questo contesto è molto probabile che le indagini basate sul contenuto di fattori sottovalutino l'incidenza degli scambi sul processo di impoverimento» (p. 26). Su questo punto si veda anche Lawrence (1995, 20).

¹⁸ In base alle stime di Borjas, Freeman e Katz (1992; 1996), l'immigrazione avrebbe contribuito più del commercio internazionale, nel corso degli anni Ottanta, all'ampliamento dei differenziali salariali negli Stati Uniti.

quelle che hanno contribuito a determinare le tendenze evolutive osservate sul mercato del lavoro dei paesi avanzati negli ultimi due decenni¹⁹.

4. Globalizzazione e distribuzione del reddito: un approfondimento

Dalla rassegna della letteratura condotta nelle pagine precedenti, emerge la conclusione secondo cui la globalizzazione avrebbe contribuito a peggiorare la distribuzione del reddito nei paesi avanzati. Si tratterebbe, in ogni caso, di effetti mediamente modesti. Altri fattori, soprattutto il progresso tecnico di tipo *skill-biased*, avrebbero svolto un ruolo ben più importante.

Alcuni approfondimenti e contributi critici hanno tuttavia posto in evidenza determinati aspetti della complessa problematica sulle interconnessioni tra globalizzazione e mercato del lavoro nei paesi avanzati da cui si può desumere che gli effetti sono più forti. Al riguardo, le principali argomentazioni possono essere sintetizzate nel modo seguente:

a) Come si è ricordato, la principale causa del peggioramento della posizione dei lavoratori *unskilled*, nei paesi avanzati, è stata per lo più individuata nella presenza di progresso tecnico del tipo *skill-biased*. Quest'ultimo viene spesso indicato come una variabile esplicativa autonoma rispetto al commercio internazionale. In opposizione a questa impostazione, si è rilevato che l'introduzione di innovazioni tecnologiche orientate verso il risparmio di lavoro (in prevalenza del tipo *unskilled*) è essa stessa, in qualche misura, stimolata dall'apertura delle economie. In particolare – secondo Wood (1994; 1995) – le imprese collocate nei paesi avanzati ricorrerebbero a forme di «defen-

¹⁹ Circa gli effetti dell'immigrazione con particolare attenzione al caso degli Stati Uniti, Friedberg e Hunt (1995), così concludono: «Malgrado la diffusa credenza che gli immigrati esercitino una notevole influenza negativa sui salari e sulle opportunità di occupazione della popolazione locale, la letteratura sull'argomento non offre molto sostegno a questa conclusione. La teoria economica è discutibile e le verifiche empiriche condotte in relazione a numerose realtà, utilizzando svariate metodologie, hanno mostrato che gli effetti dell'immigrazione sull'andamento del mercato del lavoro sono trascurabili. Non vi è prova di riduzioni economicamente significative nell'occupazione della popolazione locale» (p. 42). Per un'analisi delle implicazioni dell'immigrazione, sotto gli aspetti qui esaminati, in relazione alla realtà europea, si veda Zimmermann (1995). Per una sintetica rassegna dei riflessi del fenomeno migratorio e dei movimenti di capitali sul mercato del lavoro dei paesi industrializzati, si vedano Fondo Monetario Internazionale (1997, 58-59) e Slaughter e Swagel (1997, 21-24).

sive innovation»; cioè all'individuazione di metodi di produzione che consentano di comprimere l'uso di lavoro *unskilled*, al fine di fronteggiare la concorrenza esercitata dalle importazioni di beni manufatti ad alta intensità di questo fattore provenienti soprattutto dai paesi di nuova industrializzazione, a bassi salari.

All'obiezione secondo cui il commercio con i paesi in via di sviluppo, favorendo la riduzione dei salari degli *unskilled* relativamente ai salari degli *skilled* (e al prezzo del capitale), dovrebbe, semmai, spingere le imprese, nei paesi avanzati, a introdurre tecnologie orientate verso un maggiore impiego di lavoro non qualificato, anziché verso il risparmio di esso, Wood (1995) replica nei seguenti termini:

[Una] comune reazione delle imprese collocate nei paesi sviluppati alla concorrenza dei bassi salari è stata quella di individuare nuovi metodi di produzione che consentano di ridurre l'impiego di lavoro *unskilled*. (Pur essendosi in qualche misura ridotto il loro incentivo a procedere in tale direzione, in conseguenza dell'abbassamento dei salari dei lavoratori meno qualificati nei paesi sviluppati, il livello dei salari degli *unskilled* rimane molto più alto che nella gran parte dei paesi in via di sviluppo.) In talune circostanze [...] «l'innovazione difensiva» ha messo le imprese nella condizione di contrastare le importazioni; essa, tuttavia, ha ulteriormente ridotto la loro domanda di lavoro *unskilled* (p. 67).

Quindi, precisando ulteriormente il proprio punto di vista, egli aggiunge:

A prima vista, l'idea di un'innovazione a scopo difensivo può sembrare incoerente con la teoria economica; se esistevano tecnologie volte a risparmiare lavoro e a ridurre i costi, perché le imprese, orientate a massimizzare i profitti, non le avevano già introdotte? In pratica, tuttavia, esse non hanno completa conoscenza di tutte le possibilità tecniche e, per acquisire l'informazione circa le nuove possibilità, devono sopportare costi come, ad esempio, quelli di ricerca e sviluppo o quelli relativi all'impegno ed al tempo dei manager. Le decisioni delle imprese sulla direzione e sulle modalità della ricerca dipendono dai probabili benefici i quali, a loro volta, riflettono le condizioni dei mercati. Per molte imprese, la comparsa di concorrenti a bassi salari ha rappresentato un drastico mutamento di tali condizioni [...] che ha modificato radicalmente le loro priorità di ricerca (p. 67).

Al di là della posizione specifica di Wood, l'ipotesi che il progresso tecnico non possa essere considerato come un fattore del tutto indipendente dal commercio internazionale è da molti ritenuta fondata. In sintesi, gli scambi con i paesi in via di sviluppo avrebbero agito sulla distribuzione del reddito nei paesi avanzati non solo direttamen-

te, secondo le linee descritte nelle pagine precedenti, ma anche indirettamente, stimolando mutamenti tecnologici che a loro volta hanno condizionato la struttura salariale dei paesi coinvolti²⁰.

b) Meccanismi diversi da quello operante nel modello di Heckscher-Ohlin e nel teorema di Stolper-Samuelson, attraverso i quali la liberalizzazione degli scambi può incidere sulla distribuzione del reddito di un paese, sono stati posti in evidenza in una serie di contributi dove l'analisi viene sviluppata discostandosi dall'ipotesi di concorrenza perfetta. Borjas e Ramey (1994; 1995), in particolare, osservano come, nei paesi avanzati, numerosi settori industriali, caratterizzati da elevata concentrazione, abbiano potuto beneficiare a lungo, quando il grado di apertura al commercio internazionale era ridotto, di rendite legate alla loro posizione oligopolistica. Si tratta, prevalentemente, di industrie che producono beni durevoli e che spesso occupano una percentuale relativamente alta di lavoratori non qualificati. Questi ultimi, anche in quanto organizzati sindacalmente, sono riusciti ad appropriarsi di una quota di questa rendita, sotto forma di salari mediamente più elevati rispetto a quelli ottenibili nei settori operanti in un contesto più concorrenziale²¹. In sostanza, i lavoratori *unskilled*, occupati nei settori oligopolistici, hanno beneficiato di una sorta di *wage-premium*²².

In concomitanza con l'apertura delle economie, la pressione concorrenziale proveniente dalle importazioni ha comportato, per i settori in esame, al tempo stesso una perdita graduale di potere di mercato, una compressione della rendita e, non di rado, una riduzione dei livelli di attività. Tutto ciò avrebbe contribuito all'ampliamento dei differenziali salariali. In primo luogo, infatti, la diminuzione della rendita avrebbe dato luogo anche ad una riduzione del *wage-premium* dei lavoratori *unskilled* occupati in quei settori. Inoltre, nella misura in cui la penetrazione delle importazioni non sia stata compensata da un incremento equivalente delle esportazioni e quindi vi sia stata una perdita di occupazione, parte dei lavoratori ha dovuto trasferirsi in altre

²⁰ Utili riflessioni, al riguardo, sono contenute in Freeman (1995a, 25) e Sachs e Shatz (1996, 235).

²¹ «Molte di queste industrie – notano Borjas e Ramey (1995) – impiegano una quota particolarmente elevata di lavoratori scarsamente istruiti, sono notevolmente concentrate, percepiscono rendite significative e dividono tali rendite con i loro lavoratori attraverso l'attribuzione di salari al di sopra della media» (p. 1078).

²² Borjas (1995, 6), come esempio di *wage-premium*, indica il caso dell'industria automobilistica negli Stati Uniti dove, in determinati periodi, i salari sono stati del 24 per cento superiori a quelli mediamente percepiti nel resto dell'industria.

industrie contraddistinte sia da maggiore concorrenza che da salari più bassi²³.

Va rilevato che il meccanismo descritto da Borjas e Ramey, attraverso il quale il commercio internazionale influisce sulla struttura salariale nei paesi avanzati, non è connesso in modo esclusivo agli scambi con i paesi in via di sviluppo. In presenza di mercati nazionali tra loro integrati, infatti, l'erosione delle rendite da oligopolio e quindi la riduzione del *wage-premium* che da esse trae fondamento possono essere la conseguenza di flussi di importazioni provenienti da altri paesi industrializzati.

c) Rilievi meritevoli di particolare attenzione all'impostazione prevalentemente adottata per stimare le ripercussioni della globalizzazione sulla distribuzione del reddito dei paesi avanzati sono stati mossi da Rodrik (1997b). Le stime, infatti, tenderebbero a sottovalutare sistematicamente tali ripercussioni, avendo circoscritto l'analisi prevalentemente all'eventuale slittamento verso il basso della funzione di domanda relativa di lavoro *unskilled*, indotta dall'apertura agli scambi con i paesi in via di sviluppo a bassi salari. Come egli ha opportunamente osservato, l'allargamento dello *skill-premium* legato a tale fenomeno costituirebbe solo uno degli effetti della globalizzazione sul mercato del lavoro dei paesi avanzati.

Un altro importante effetto che non avrebbe ricevuto, in genere, sufficiente attenzione è dato dall'aumento della elasticità della domanda di lavoro (soprattutto, ma non esclusivamente) *unskilled*. La più elevata elasticità, rispetto al passato, discende dalla possibilità che hanno le imprese – in assenza di barriere agli scambi e ai trasferimenti di capitali – di sostituire lavoratori nazionali con lavoratori di altri paesi attraverso gli investimenti diretti esteri e le importazioni di beni intermedi (*outsourcing*)²⁴. Rodrik nota come sia venuta delineandosi in maniera sempre più evidente un'asimmetria tra capitale e lavoro altamente qualificato, da un lato, caratterizzati da elevata mobilità internazionale, e lavoro *unskilled*, dall'altro, relativamente poco mo-

²³ Dalle stime di Borjas e Ramey (1995) relative agli Stati Uniti negli anni Ottanta, la perdita di occupazione nelle industrie ad elevata concentrazione, riconducibile al commercio internazionale, spiegherebbe circa il 7 per cento dell'aumento complessivo delle disuguaglianze salariali in quel paese.

²⁴ Analogamente, anche i consumatori finali, indirettamente, possono operare una sostituzione di lavoro interno con lavoro estero attraverso la sostituzione di prodotti nazionali con importazioni.

bile. È importante sottolineare che questo aumento dell'elasticità della domanda di lavoro nei paesi industrializzati non è connesso in modo specifico all'integrazione con i paesi in via di sviluppo, ma è una conseguenza di carattere generale dell'apertura delle economie²⁵. Esso, anzi, dipende in larga misura dalla elevata e crescente interdipendenza che caratterizza l'area stessa dei paesi avanzati. Scrive Rodrik:

Tuttavia, focalizzare l'attenzione sugli scambi con i paesi a bassi salari (e sui flussi migratori da essi provenienti) induce a ignorare il fatto che i lavoratori meno qualificati in Germania e in Francia sono in competizione con i lavoratori della stessa categoria in Inghilterra e negli Stati Uniti, economie con le quali quei paesi sono molto più strettamente integrati di quanto non siano con l'India e la Cina. Gli scambi Nord-Nord, pur potendo esercitare un impatto scarsamente percettibile sulla domanda relativa di lavoro non qualificato, certamente rendono questa domanda più elastica in tutti i paesi coinvolti. In altre parole, l'aumento dell'elasticità della domanda di lavoro è un fenomeno di carattere molto più generale. Esso è una conseguenza diretta dell'integrazione economica internazionale, quale che sia la struttura economica e l'identità dei partner commerciali (p. 26).

Dall'elevata elasticità della domanda di lavoro scarsamente qualificato scaturiscono vari effetti che, nel loro insieme, concorrono a peggiorare la distribuzione dei redditi: diviene relativamente più costoso, per i lavoratori, in termini di salario e/o di occupazione, il mantenimento di elevati standard di lavoro (è più alta la quota a loro carico dei costi connessi agli standard medesimi); gli *shocks* esterni si riflettono prevalentemente sul lavoro, accrescendo la variabilità delle retribuzioni e dell'occupazione²⁶; «la maggiore sostituibilità del lavoro modifica, inoltre, la natura della contrattazione tra lavoratori e datori di lavoro e contribuisce all'indebolimento delle associazioni sindacali» (p. 23), che, tra l'altro, riescono ad appropriarsi di una quota minore delle rendite maturate nei settori oligopolistici.

L'insieme di queste conseguenze spinge Rodrik a concludere che «la principale conseguenza della globalizzazione sui mercati del lavoro è probabilmente data dall'aumento dell'elasticità (effettivo o presun-

²⁵ Su questo punto si veda anche Slaughter e Swagel (1997, 21).

²⁶ In proposito si è osservato, ad esempio, che, nella misura in cui il tasso di rendimento del capitale, data la sua elevata mobilità, si uniforma al livello prevalente negli altri paesi, le conseguenze negative di un eventuale peggioramento delle ragioni di scambio tendono a gravare sugli altri fattori e, in particolare, sulle componenti della forza lavoro meno mobili. Si veda, tra gli altri, Fondo Monetario Internazionale (1997, 58).

to) della domanda di lavoro *unskilled* e non dalla riduzione di per sé di questa domanda» (p. 26).

In sintesi, dall'insieme di considerazioni aggiuntive qui sviluppate, appare rafforzata la tesi di chi sostiene che il processo di globalizzazione favorisce le disuguaglianze nei redditi, tende a riflettersi negativamente sui salari (e sugli standard di lavoro) soprattutto dei lavoratori scarsamente qualificati e alimenta condizioni di instabilità e insicurezza sul lavoro.

A integrazione di queste conclusioni, può essere opportuno aggiungere che anche quanti pensano che la globalizzazione, finora, abbia esercitato un'influenza modesta sulla struttura salariale nei paesi avanzati sono per lo più concordi nel ritenere che, in prospettiva, l'incidenza di tale fattore tenderà progressivamente a crescere.

5. La globalizzazione e le contraddittorie pressioni sul *welfare state*

Nel dibattito che si sta sviluppando sulle relazioni tra globalizzazione e stato sociale sono state individuate ed affrontate questioni di grande importanza; si ha, tuttavia, la sensazione che manchi uno schema analitico al quale ricondurre le diverse affermazioni ed entro cui esaminare, in modo sistematico, questo difficile problema. Il nostro compito principale sarà quello di delineare un simile schema. Alcuni passi preliminari sono però indispensabili.

Come è ben noto, e come ha di recente ricordato Baldwin (1997, 7), sono due le esigenze che hanno dato origine ai moderni *welfare states*: combattere la povertà e trasferire dal singolo individuo alla collettività, attraverso la sicurezza sociale, alcuni rilevanti rischi. L'esperienza scandinava e quella inglese sono state avviate allo scopo di contrastare la povertà e di ridurre la disuguaglianza; in Germania ed in altri paesi dell'Europa Continentale il fattore propulsivo è stato, invece, il tentativo di realizzare sistemi efficaci di assicurazione sociale.

Con il trascorrere del tempo i *welfare states* hanno subito importanti evoluzioni (ad iniziare da quella che ha portato, in molti casi, a considerare un vero e proprio diritto di cittadinanza l'accesso ai servizi da essi offerti), si sono differenziati in esperienze nazionali che sembrano resistere ad ogni tentativo di classificazione, hanno conseguito risultati alterni e non sempre incoraggianti; non è, però, venuta meno la convinzione che la loro ragione d'essere consista, principalmente se non esclusivamente, nel duplice tentativo di ridurre le disuguaglianze e di offrire sicurezza agli individui.

La crescente apertura internazionale, in generale, e la globalizzazione, in particolare, sembrano avere conseguenze che accrescono i compiti redistributivi e di sicurezza sociale del *welfare state*. La globalizzazione, come si è illustrato in precedenza, può incidere in maniera profonda sui meccanismi di generazione della disuguaglianza, rendendo i profili di reddito, nell'arco di vita, molto sensibili allo stock di capitale umano posseduto ed al grado di mobilità dei fattori di cui si è proprietari. Per questi motivi è diffusa la convinzione che le tendenze alla disuguaglianza si rafforzeranno.

La globalizzazione, d'altro canto, accresce la «turbolenza» dell'ambiente economico e rende i comportamenti più sensibili ad ogni disturbo. La crescente interdipendenza delle economie nazionali facilita la diffusione delle perturbazioni e fa sì che ogni paese sia maggiormente influenzato dalle politiche adottate dagli altri. Tra le numerose conseguenze dell'accresciuta instabilità – da quelle che si manifestano nei mercati finanziari a quelle che indeboliscono l'incentivo ad effettuare investimenti specifici – vi è anche la maggiore probabilità di restare, anche se temporaneamente, disoccupati. Molti agenti economici sono, quindi, sottoposti a rischi più gravi.

Disuguaglianza e rischi crescenti sembrano condurre alla conclusione che il «bisogno» di *welfare* aumenta in un'epoca di globalizzazione. In passato, almeno secondo alcuni studi, il grado di apertura internazionale dell'economia è stato uno dei fattori che ha concorso ad ampliare le dimensioni del *welfare state*; dunque, i maggiori bisogni di cui si è detto non soltanto si sono manifestati ma sono anche stati accolti²⁷. La novità dei nostri tempi, secondo tesi diffuse, consisterebbe nella crescente difficoltà a rispondere a quei bisogni. Riferendosi alla recente esperienza di paesi così diversi tra loro come l'Australia e la Svezia, Esping-Andersen (1996a), ad esempio, afferma: «In entrambi i paesi il maggior grado di apertura internazionale ha costretto i governi (sia di destra che di sinistra) a tagliare la spesa sociale» (p. 5).

Si profila, quindi, la tesi secondo cui la globalizzazione esercita una duplice e contraddittoria pressione sul *welfare state*: da un lato essa ne richiede l'espansione, dall'altro ne impone il ridimensiona-

²⁷ Rodrik (1997a; 1997b) – muovendo dalla considerazione che tra mercati e protezione sociale esiste una forte complementarità e che, in assenza della seconda il funzionamento dei primi è messo in serio pericolo – ha individuato una forte correlazione tra grado di apertura al commercio internazionale e spesa pubblica, con riferimento ad un numero molto elevato di paesi ed a diversi periodi di tempo, a partire dagli anni Sessanta.

mento. Una simile tesi è stata sostenuta di recente da Rodrik (1997b).

Questa possibilità, se non turba quanti considerano ben poco desiderabile l'intervento pubblico nell'economia, costituisce motivo di preoccupazione per coloro che non soltanto nutrono opposte convinzioni sul ruolo dello stato ma sono anche dell'avviso che, con la globalizzazione, si manifesteranno o si accentueranno problemi ai quali il *welfare state* – e, per alcuni, soltanto il *welfare state* – potrebbe dare adeguata risposta.

Ma per quali motivi si considera preclusa una soluzione che in passato sembra essere stata ampiamente praticata? Tali motivi sono riconducibili alla globalizzazione oppure ne sono indipendenti? Per rispondere a questi quesiti è opportuno avviare un ragionamento a partire dalla tesi secondo cui la globalizzazione avrebbe comportato un generale ridimensionamento della sovranità nazionale nella gestione della politica economica. Tale tesi si basa, normalmente, sui seguenti argomenti:

a) gli accordi internazionali attraverso i quali si è concretizzato il processo di liberalizzazione degli scambi commerciali e dei movimenti di capitale hanno imposto vincoli aggiuntivi all'azione dei *policy makers* dei singoli paesi con riguardo sia al numero degli strumenti utilizzabili che alla modalità d'impiego degli stessi. La politica economica avrebbe, dunque, perso alcuni strumenti;

b) le più strette interconnessioni esistenti tra i mercati nazionali – oltre a favorire, come si è già ricordato, la trasmissione internazionale delle perturbazioni – hanno indebolito la capacità dei governi dei singoli paesi di condurre politiche autonome dagli altri paesi in aree di intervento come, ad esempio, la tutela della concorrenza, la difesa dell'ambiente, gli standard di lavoro e, più in generale, lo stato sociale²⁸.

Vale la pena di sottolineare che queste considerazioni hanno un'implicazione molto rilevante e cioè, come si è già accennato, che la globalizzazione ha attenuato, sia negli obiettivi che nel modo di operare, la tradizionale distinzione tra politiche interne e politiche inter-

²⁸ Inoltre, proprio in conseguenza dei riflessi che tali politiche possono esercitare sulle condizioni di competitività sui mercati esteri, esse, in molte circostanze, si prestano a essere utilizzate deliberatamente per finalità protezionistiche, in alternativa alle tradizionali barriere tariffarie e a quelle non tariffarie agli scambi il cui impiego sia inibito dagli accordi internazionali. Riguardo a questo aspetto, può ricordarsi, ad esempio, l'attenzione rivolta alle pratiche di *eco-dumping* e di *dumping* sociale, nel confronto in atto tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo sui problemi del commercio internazionale.

nazionali²⁹. In questa ottica diviene facile comprendere non soltanto le ragioni dei ricorrenti conflitti d'interesse tra i paesi, ma anche l'esigenza, avvertita in modo crescente, di nuove e più estese forme di collaborazione internazionale che conducano all'armonizzazione dei comportamenti dei *policy makers* nazionali³⁰. Sul problema del coordinamento torneremo in seguito, così come su altri importanti aspetti del rapporto tra globalizzazione e politiche economiche; ora è necessario cercare di dare risposta ai due quesiti sollevati in precedenza.

La tesi della perdita di potenzialità della politica economica nazionale può essere più utilmente formulata affermando che – per le ragioni ricordate in precedenza – il tentativo di un singolo paese di raggiungere, in ambiti determinati, obiettivi diversi da quelle prevalenti «nel resto del mondo» può generare, rispetto al passato, «costi» maggiori sotto forma di un minore grado di conseguimento di altri desiderabili obiettivi. Con riferimento specifico al *welfare state* si potrebbe, quindi, sostenere che il tentativo di utilizzare questo strumento per realizzare un grado elevato di uguaglianza nella distribuzione dei redditi produce, oggi, rilevanti effetti negativi sul processo di crescita economica.

Nello schema che presenteremo nelle pagine seguenti l'analisi dei rapporti tra globalizzazione e *welfare state* verrà collocata proprio nel contesto delle relazioni tra crescita e distribuzione del reddito, con lo scopo principale di stabilire – soprattutto con riferimento ai paesi avanzati – come la globalizzazione concorra con il *welfare state* a determinare le combinazioni realizzabili di queste due variabili. È, però, opportuno rilevare che altri fattori hanno probabilmente contribuito

²⁹ Come è noto, dalla fine del secondo conflitto mondiale sino agli anni recenti, gli sforzi della cooperazione internazionale sono stati prevalentemente indirizzati alla graduale rimozione delle barriere al commercio internazionale e ai movimenti di capitale, mentre è prevalso il punto di vista secondo cui le politiche interne dovevano restare sotto il controllo esclusivo dei governi nazionali. Si tratta del cosiddetto approccio della «shallow integration». L'autonomia riconosciuta alle autorità di governo dei singoli paesi nella gestione delle politiche interne ha trovato fondamento, soprattutto negli anni Cinquanta e Sessanta, nel presupposto che, in una realtà di mercati nazionali tra loro segmentati a causa degli elevati livelli di protezione tariffaria e non tariffaria e dei severi vincoli ai trasferimenti di capitali, i riflessi internazionali di tali politiche fossero comunque per lo più trascurabili. Su questa problematica e sul concetto di «shallow integration» in contrapposizione a quello di «deep integration», si veda, in particolare, Lawrence, Bressand e Ito (1996).

³⁰ Per un'accurata analisi dei potenziali vantaggi e dei relativi ostacoli connessi all'attuazione di un maggiore coordinamento delle politiche nazionali, con specifico riferimento agli standard di lavoro, all'ambiente e alla tutela della concorrenza, si veda Lawrence, Rodrik e Whalley (1996).

ad accrescere il «costo» in termini di crescita delle politiche sociali. Al riguardo non possono essere dimenticate le disfunzioni interne del *welfare state*. Queste disfunzioni – che hanno anche reso gli economisti più cauti nel raccomandare l'intervento pubblico – sono state elencate con cura da Sandmo (1991).

È sufficiente qui ricordare la limitata efficacia redistributiva delle politiche adottate ed alcuni loro indesiderati effetti distorsivi; la scarsa efficienza dello stato, soprattutto in alcuni paesi, come produttore e finanziatore di servizi sociali; la subordinazione degli obiettivi alti dell'intervento pubblico agli interessi personali di burocrati e politici nonché – sebbene di natura diversa – i problemi finanziari connessi alla grandezza raggiunta, in molti paesi, dallo stato sociale.

Quindi, ritornando alle nostre due domande, si può affermare che l'ulteriore ricorso al *welfare state* può trovare un limite nei «costi» crescenti che esso avrebbe in termini di crescita e che tali «costi» – dovuti anche ad altre cause – potrebbero rivelarsi difficilmente sopportabili in seguito alla globalizzazione.

In conclusione, la tesi delle contraddittorie pressioni sul *welfare state* appare particolarmente interessante nella seguente versione: la globalizzazione indirizza domande crescenti allo stato sociale ma quest'ultimo – per motivi non tutti dipendenti dalla globalizzazione stessa – può far fronte a tali domande soltanto al costo di un sempre più marcato rallentamento del processo di crescita. Nei paragrafi successivi sottoporremo ad analisi questa proposizione.

6. Globalizzazione e *welfare state* nel contesto delle relazioni tra crescita ed eguaglianza. Considerazioni preliminari

Come si è già accennato, l'analisi dei rapporti tra globalizzazione e *welfare state* verrà da noi condotta nel più generale contesto delle relazioni tra crescita ed eguaglianza. Prima di illustrare l'impostazione adottata ed il suo legame con quanto si è detto in precedenza circa i rapporti tra globalizzazione e distribuzione del reddito, sembrano opportune alcune considerazioni introduttive.

Le relazioni tra crescita ed eguaglianza sono state indagate, nel corso del tempo, da molti studiosi; alcuni di essi si sono impegnati nell'esame degli effetti della crescita sull'eguaglianza, mentre altri hanno privilegiato il nesso causale opposto. I modelli utilizzati ed i risultati ottenuti sono molto diversi tra loro. Osservando i dati sulla distribuzione dei redditi, Kuznets (1955) resta sorpreso dall'apparente tendenza della disuguaglianza a diminuire, malgrado la crescente concen-

trazione della ricchezza, in tre paesi industrializzati (USA, Gran Bretagna e Germania). Egli crede che la spiegazione possa essere trovata esaminando i rapporti tra stadi dello sviluppo e distribuzione del reddito. In breve, Kuznets ritiene che il passaggio dall'agricoltura all'industria determini un accrescimento della disuguaglianza (essenzialmente perché la distribuzione all'interno del settore agricolo è molto più omogenea); successivamente, con il consolidarsi del primato dell'industria, la tendenza della forza-lavoro ad assumere caratteristiche di maggiore omogeneità innescherebbe un processo di segno opposto. Prende così forma la famosa «curva di Kuznets».

In un contesto molto diverso, Okun (1975) giunge ad enunciare il noto *trade-off* tra efficienza ed eguaglianza – o, come potrebbe sostenersi con gli opportuni adattamenti, tra crescita ed eguaglianza – limitandosi ad esaminare l'impatto sull'efficienza dei tradizionali interventi redistributivi da parte dei governi. D'altro canto, un considerevole numero di studiosi, utilizzando modelli diversi, recentemente ha sostenuto la tesi – in apparenza opposta a quella di Okun – secondo cui la disuguaglianza può rallentare il processo di crescita (Murphy, Shleifer e Vishny 1989; Bertola 1993; Perotti 1993; Alesina e Rodrik 1994; Persson e Tabellini 1994; Perotti 1996). I meccanismi, indicati dai vari autori, attraverso i quali la disuguaglianza eserciterebbe i propri effetti avversi, sono numerosi; in un interessante contributo Perotti (1996) elenca i più importanti e li sottopone a verifica empirica.

Il primo canale esaminato è quello fiscale. In termini molto sintetici, si presuppone che una maggiore disuguaglianza conduca – anche attraverso il processo politico subordinato alla volontà dell'elettore mediano – ad una maggiore erogazione di trasferimenti e quindi ad un più pesante carico fiscale. In questo modo la crescita verrebbe frenata³¹.

Il secondo canale si riferisce agli investimenti in capitale umano. La tesi sostenuta in questo caso è che in una società diseguale e con mercati imperfetti il numero di individui che potranno arricchire il proprio capitale umano sarà limitato; di ciò soffriranno le complessive capacità di crescita dell'economia.

Il terzo canale ha natura sociopolitica. Il punto di partenza è la

³¹ Si noti che questa impostazione, da un lato, sposta l'attenzione sui meccanismi «spontanei» di generazione della disuguaglianza e, dall'altro, considera endogeno l'intervento politico diretto a temperare la disuguaglianza. Per questi motivi è possibile sostenere che la crescita risente negativamente della disuguaglianza (spontanea) e non del tentativo politico di ridurre quella disuguaglianza. Il contrasto con la posizione di altri autori, ad esempio di Okun (1975), è evidente.

considerazione che, in società diseguali, gli individui sono più propensi a perseguire i propri interessi al di fuori dei meccanismi di mercato o dei normali canali di rappresentazione politica. Questi comportamenti, che talvolta sconfinano nell'illegalità, accrescono il grado di incertezza dell'ambiente economico e finiscono per scoraggiare gli investimenti dai quali dipende la crescita della produttività.

L'ultimo canale fa riferimento alla fertilità. L'assunzione cruciale è che una delle conseguenze della diseguaglianza – più precisamente dell'accrescimento del numero di «poveri» – è la maggiore fertilità delle famiglie. Essendo date le risorse a disposizione, il grado di istruzione al quale i figli possono accedere si abbasserebbe, con ovvie conseguenze negative per il processo di crescita.

Dalla verifica empirica condotta da Perotti, il canale sociopolitico e quello della fertilità ricevono una confortante conferma³²; viceversa, gli altri due meccanismi appaiono di limitata importanza oltre che, soprattutto nel caso del capitale umano, di difficile accertamento.

Nel nostro schema, anche sulla base delle risultanze dell'analisi di Perotti, sosterremo che – principalmente in virtù del meccanismo socio-politico – la disuguaglianza può indebolire le capacità di crescita del sistema economico. La nostra analisi presenta, però, alcune peculiarità che derivano, in parte, dagli obiettivi di questo lavoro e che sembra opportuno elencare brevemente.

In primo luogo verrà considerato in modo esplicito l'impatto che la globalizzazione può avere sul processo di crescita, sui meccanismi di generazione della disuguaglianza e sulle combinazioni realizzabili di crescita ed eguaglianza. Nel nostro schema, quindi, la globalizzazione contribuisce in modo determinante a definire lo scenario entro il quale si svolgono i processi economici.

In secondo luogo, esamineremo il ruolo che, anche in un contesto di elevata integrazione internazionale, un'istituzione come il *welfare state* può svolgere nel determinare i risultati raggiungibili in termini di crescita ed eguaglianza. L'importanza delle istituzioni, come viene riconosciuto sempre più frequentemente, è enorme. Ad esempio, Olson (1996), dopo avere analizzato le *performances* di un gran numero di paesi, afferma:

Se quanto si è detto in precedenza è corretto, allora le notevoli differenze nel reddito *pro capite* dei vari paesi non possono essere spiegate dalla diversa

³² Perotti osserva, con riferimento al canale socio-politico, che i paesi nei quali è più consistente il ceto medio sono anche i paesi con un numero più contenuto di rivolgimenti politici.

capacità di accedere allo stock mondiale di conoscenze produttive o ai mercati dei capitali, né da differenze nel rapporto tra la popolazione e la terra o altre risorse naturali, né, infine, da differenze nella qualità del capitale umano «vendibile» o nella cultura personale. [...] L'unica spiegazione plausibile è quella secondo cui le grandi differenze nella ricchezza delle nazioni sono principalmente dovute alla qualità delle istituzioni e della politica economica (p. 19).

Malgrado la crescente consapevolezza dell'importanza delle diverse istituzioni, i modelli teorici in grado di valorizzarne appieno il ruolo appaiono ancora piuttosto limitati. Con l'analisi che verrà condotta nei successivi paragrafi ci proponiamo anche di dare un piccolo contributo in questa direzione.

Infine, nella nostra costruzione cercheremo di tenere simultaneamente conto dei reciproci nessi tra crescita ed eguaglianza e di offrire, quindi, un quadro più generale di quello che prevale nella gran parte dei contributi, i quali tendono a concentrarsi su una soltanto delle relazioni causali.

Prima di procedere sono, però, necessarie alcune ulteriori precisazioni. L'analisi che svilupperemo è basata sul tacito presupposto che, a parità di altre condizioni, sia l'accelerazione della crescita che la riduzione della disuguaglianza vadano considerate con favore. La forza di questo presupposto dipende, in larga misura, dal modo nel quale vengono definite e misurate le due grandezze. Ad esempio, se la crescita venisse misurata nel modo tradizionale – e cioè esclusivamente in termini di prodotto interno lordo – potrebbero trovare fondamento le perplessità di quanti considerano indispensabile preoccuparsi dell'equità nei confronti delle generazioni presenti e, soprattutto, di quelle future. Anche se il termine è ancora vago, il riferimento alla «sostenibilità» appare in grado di sollevare assai meno obiezioni sulla desiderabilità della crescita.

Meno numerosi sembrano essere gli avversari dell'eguaglianza, anche se taluni non considerano l'eguaglianza desiderabile a causa dei suoi presunti effetti negativi sulla crescita. In realtà, basandosi sui risultati di Perotti, è possibile considerare come ben poco fondato questo argomento, almeno con riguardo alle «grandi» disuguaglianze. Trae, così, forza la tesi – enunciata da Sen (1992) – secondo cui in pratica nessuno è contrario all'eguaglianza; le divergenze riguardano, piuttosto, la caratteristica o la grandezza della quale si auspica una distribuzione egualitaria. Per diversi motivi, il reddito e la ricchezza non costituiscono le uniche grandezze rilevanti a questo riguardo. Nel tentativo di riconoscere maggiore importanza alla libertà dei singoli

ed ai loro «meriti» Sen, come ormai è ben noto, ha sostenuto e difeso con forza l'idea che occorra perseguire l'eguaglianza delle *capabilities*³³. Sfortunatamente, non disponiamo ancora di indicatori pienamente adeguati a questo riguardo e ciò contribuisce a spiegare la tendenza, ancora prevalente, ad adottare il reddito come principale indicatore di disuguaglianza.

I problemi non sono però tutti risolti; come è ben noto, gli indici utilizzabili per misurare la disuguaglianza nella distribuzione dei redditi sono numerosi, ma nessuno di essi riesce a catturare il fenomeno nella sua integrale complessità³⁴. La nostra costruzione, come si vedrà, è compatibile con un'ampia gamma di tali indicatori – soprattutto quelli che riescono a rappresentare adeguatamente l'importanza degli strati più poveri della popolazione – oltre che con modalità diverse di misurazione della crescita.

Utilizzando tale costruzione cercheremo di dare risposta alle seguenti domande: in che misura il *welfare state* incide sulla disuguaglianza e sulla crescita? Qual è l'impatto della globalizzazione su queste due variabili ed in che modo esso può risentire delle caratteristiche del *welfare state*? Se la globalizzazione esercita un effetto negativo sull'eguaglianza, è possibile intervenire sulla dimensione e sulla struttura del *welfare state* in modo da migliorare il *mix* di eguaglianza e crescita? Le misure che rispondono a questa esigenza hanno le caratteristiche appropriate per essere selezionate attraverso il processo di decisione politica, così come esso concretamente si svolge?

7. Il *welfare state*, la crescita e l'eguaglianza: uno schema di analisi

L'analisi dei rapporti tra stato sociale, tasso di crescita, disuguaglianza nella distribuzione dei redditi e globalizzazione verrà condotta, in questo paragrafo, all'interno di uno schema molto generale. Il nostro non è, né ambisce ad essere, un modello completo e rigoroso; utilizzeremo, infatti, soltanto due equazioni e – in sintonia con un costume diffuso in questo tipo di letteratura – non ci soffermeremo ad illustrarne il nesso con un più ricco insieme di relazioni strutturali.

³³ Si veda, tra gli altri suoi lavori, Sen (1992).

³⁴ Su questi problemi si veda, ad esempio, il recente lavoro di Checchi (1997). Una nozione interessante di disuguaglianza è anche quella che fa riferimento ai redditi percepiti nell'intero arco della vita. Alcuni recenti contributi adottano questa prospettiva la quale, avendo come riferimento gli individui nell'intero ciclo vitale, non consente di riconoscere valido significato ad alcuni ricorrenti confronti come, ad esempio, quello tra reddito dei giovani e degli anziani.

Il nostro obiettivo principale è, in realtà, quello di individuare un terreno comune per condurre – anche sulla base di ipotesi diverse da quelle che noi formuleremo – l'analisi del problema che qui interessa. La nostra prima relazione istituisce la dipendenza della disuguaglianza dallo stato sociale e dal tasso di crescita, oltre che da un insieme di altri fattori che vengono considerati esogeni. La seconda, stabilisce che la crescita – anch'essa sensibile a variabili qui non trattate, come la disponibilità di fattori produttivi, il grado di concorrenzialità dei mercati, ecc. – dipenda dallo stato sociale e dalla disuguaglianza.

Indicando con DIS la disuguaglianza, con WS lo stato sociale e con g il tasso di crescita, le due relazioni possono venire genericamente rappresentate nel modo seguente:

$$(1) \quad \text{DIS} = \text{DIS}(g, \text{WS})$$

$$(2) \quad g = g(\text{DIS}, \text{WS})$$

Si assume, dunque, che il *welfare state* influenzi in modo diretto sia la crescita che la distribuzione dei redditi; si assume anche che tra crescita e disuguaglianza vi sia una duplice relazione. Il tentativo di tenere conto dell'influenza che ciascuna di queste due variabili esercita sull'altra costituisce un aspetto distintivo della nostra analisi; nella letteratura prevale, infatti, la tendenza a considerare uno soltanto dei nessi causali.

Un'implicazione rilevante dell'impostazione da noi adottata è che il *welfare state* esercita anche effetti indiretti sia sulla crescita che sulla distribuzione. Questi ultimi potrebbero, in circostanze particolari, essere tali da dominare gli effetti diretti; ad esempio, misure di espansione del *welfare state* che riducono la disuguaglianza sulla base dei soli effetti diretti possono, nell'appropriato orizzonte temporale, incidere negativamente sul tasso di crescita e – se ciò influenzasse nella direzione appropriata la distribuzione – l'effetto finale potrebbe consistere in un «perverso» accrescimento della disuguaglianza. Riconoscere l'esistenza degli effetti indiretti non equivale, naturalmente, ad affermare che essi debbano essere di segno opposto rispetto agli effetti diretti: tutto dipende dalle ipotesi sulla direzione degli effetti reciproci tra le diverse variabili. Prima di illustrare le nostre assunzioni a questo riguardo sono necessarie le seguenti precisazioni:

a) la nostra analisi, come risulterà evidente, si riferisce ad un periodo di tempo non breve;

b) la variabile WS è data, nelle due relazioni introdotte in precedenza, dal rapporto tra la grandezza del *welfare state* ed il prodotto interno lordo. La grandezza del *welfare state* è rappresentata dall'enti-

tà delle spese sociali alle quali si assume che corrispondano entrate perfettamente equivalenti; il nostro *welfare state* è, infatti, in equilibrio finanziario. Parleremo, quindi, di dimensione del *welfare state* riferendoci sia al lato delle entrate che a quello delle spese; i problemi posti da eventuali deficit di bilancio – pur essendo trattabili nel nostro schema – verranno, per semplicità, trascurati;

c) quanto si è appena affermato non deve indurre a ritenere che sia di rilievo soltanto la grandezza del *welfare state*; assumeremo, infatti, che la struttura del *welfare* incida sulla forma delle nostre relazioni funzionali ed abbia, per questa via, effetti sia sulla crescita che sulla distribuzione. In altri termini, se la spesa sociale viene modificata nella sua composizione ma non nella sua complessiva entità possono aversi significative conseguenze. Analogo ragionamento può essere fatto con riferimento al lato delle entrate; ad esempio, l'adozione di sistemi fiscali caratterizzati da un diverso grado di progressività altera il rapporto tra grandezza del *welfare state* e tasso di crescita.

Costruire misure precise e sintetiche della struttura del *welfare* non è, però, agevole. Una soluzione potrebbe essere rappresentata da un indice che tenga conto, da un lato, del peso delle diverse voci di spesa e, dall'altro, dell'importanza delle differenti modalità di finanziamento. Si deve, però, considerare che il grado di orientamento del *welfare* alla crescita e all'eguaglianza dipende anche dalle caratteristiche strutturali del processo economico. Come vedremo, uno degli effetti della globalizzazione è proprio quello di modificare l'orientamento alla crescita e all'eguaglianza di un *welfare state* «dato» per grandezza e struttura.

Si noti, infine, che tra orientamento alla crescita ed orientamento all'eguaglianza, non vi è necessariamente una relazione inversa; la struttura del *welfare* potrebbe, cioè, venire modificata in senso favorevole sia alla crescita che all'eguaglianza. Un *welfare state* che si trovasse in questa situazione – ad esempio perché non adotta il sistema ottimale di tassazione – potrebbe, con buona ragione, essere considerato inefficiente.

È ora possibile illustrare le nostre ipotesi «qualitative» sulle due relazioni presentate in precedenza. Con riferimento alla (1) la prima assunzione è che un maggiore tasso di crescita – a parità di *welfare state* – sia invariabilmente favorevole alla riduzione della disuguaglianza. Considerando anche la varietà di posizioni esistenti nella letteratura, questa ipotesi potrebbe apparire piuttosto ottimistica. È, però, evidente che molto dipende dal modo nel quale la disuguaglianza viene definita e dal fenomeno che con essa si intende catturare. Se, ad esempio, ci riferissimo – à la Rawls – soltanto a coloro che occupano

i gradini più bassi della scala sociale, la nostra ipotesi risulterebbe certamente più plausibile³⁵. Svilupperemo, dunque, il nostro ragionamento sulla base dell'ipotesi che la crescita influenzi positivamente l'eguaglianza. Lo schema qui proposto è, in ogni caso, idoneo a trattare anche l'assunzione alternativa; infatti, alcune implicazioni di quest'ultima saranno esplicitamente considerate in seguito.

La seconda assunzione – anche questa ottimistica, ma forse meno della precedente – è che un *welfare state* «più grande» risulta, limitatamente all'effetto diretto, sempre favorevole all'eguaglianza sebbene con intensità decrescente. La possibilità che il *welfare* aggravi in modo diretto le diseguaglianze, anziché ridurle, non può essere esclusa. Appare, però, difficile che ciò avvenga con riferimento al *welfare state* nella sua interezza³⁶. Per questo motivo tratteremo come eccezionale l'eventualità di un effetto anti-egualitario diretto dell'espansione del *welfare* e dedicheremo ad essa soltanto alcune sporadiche osservazioni³⁷.

Le ipotesi formulate conducono ad una semplice conclusione: lo stesso grado di disuguaglianza può scaturire da mutevoli combinazioni di crescita (*g*) e *welfare state* (*WS*). Rispetto all'obiettivo considerato queste ultime due variabili sono tra loro sostituibili, anche se in misura variabile.

Di ciò può darsi una semplice rappresentazione grafica: nel piano *g-WS* individuiamo le combinazioni delle due variabili che assicurano lo stesso grado di disuguaglianza. Tali combinazioni si disporranno lungo una curva decrescente che – per il progressivo affievolirsi del contributo che entrambe le variabili danno all'eguaglianza – presenterà una pendenza sempre minore³⁸. Lasciando variare il grado di disu-

³⁵ Ringraziamo Ugo Pagano per aver attirato la nostra attenzione su questa possibile interpretazione.

³⁶ A sostegno, almeno parziale, di questa ipotesi si può addurre l'osservazione che i paesi con i *welfare states* più grandi sono anche quelli con una distribuzione del reddito meno diseguale.

³⁷ Se il *welfare state* ostacola l'eguaglianza, in un mondo di diseguali, la ragione principale non può che essere una forte incongruenza tra la sua struttura e le caratteristiche del processo economico. Un esame più accurato del problema richiederebbe di classificare le cause di questa incongruenza; in un simile contesto potrebbe essere utile distinguere tra difetti di «architettura» e «fallimenti di realizzazione». Ad esempio, il ben noto fenomeno della «cattura del *welfare state* da parte della *middle class*» – che non è di per sé sufficiente ad accrescere le diseguaglianze, almeno sulla base di alcuni indici – dovrebbe venire imputato principalmente ai difetti di realizzazione.

³⁸ Se ammettessimo la possibilità «eccezionale» che il *welfare state* riduca direttamente l'eguaglianza e se, in aggiunta, considerassimo che ciò può avvenire soltanto

guaglianza si potrà costruire una famiglia di queste curve che, senza alcuna fantasia, chiameremo curve di iso-disuguaglianza. È evidente che la disuguaglianza è minore man mano che ci si sposta sulle curve più esterne (si veda la figura 1).

Possiamo ora occuparci della seconda relazione che chiameremo, per semplicità, «curva della crescita». L'ipotesi generale è che gli effetti dell'espansione del *welfare state* sulla crescita non siano indipendenti dalla sua dimensione: se questa è «piccola» gli effetti saranno positivi; se, invece, essa è «grande», il *welfare* può frenare l'espansione economica. In altri termini, la «curva della crescita», causa della mutevole importanza dei fattori espansivi e restrittivi, è una parabola con la concavità rivolta verso il basso. Si assume, dunque, che, in presenza di *welfare* «piccoli» prevalgano gli effetti espansivi, mentre con il crescere delle dimensioni dello stato sociale domineranno gli effetti opposti. Tra i fattori restrittivi si possono elencare le modalità di finanziamento e gli effetti disincentivanti, in particolare sull'offerta di lavoro, di forme di sussidio o di assicurazione. L'entità di questi ultimi, che appare dubbia nelle economie reali, diverrebbe certamente molto rilevante se la dimensione dello stato sociale crescesse a dismisura. Tra i fattori espansivi, ci limitiamo a menzionare la formazione di «capitale umano» che di norma si avvale del contributo del *welfare state*³⁹ ed una vasta gamma di programmi di assistenza che contribuiscono a ridurre comportamenti antisociali e criminali, normalmente avversi alla crescita⁴⁰.

L'analisi completa delle relazioni rilevanti per la nostra analisi richiederebbe di illustrare – come risulta dall'equazione (2) – anche l'impatto che la disuguaglianza ha sulla crescita. Rinviamo al prossimo paragrafo l'esame di questa relazione.

Vi è un'ultima considerazione da svolgere, prima di concludere questa presentazione. Se la struttura del *welfare state* mutasse o se le caratteristiche generali del sistema economico – ad iniziare dal suo

quando il *welfare* ha «grandi» dimensioni, le curve di iso-disuguaglianza presenterebbero un punto di minimo oltre il quale esse prenderebbero a crescere. Si configura quindi, un effetto «saturazione» o «sazietà» anche per il *welfare* equalitario.

³⁹ Ad esempio, nel modello di Alesina-Rodrik (1994), che affronta tematiche molto simili a quelle qui considerate, la spesa pubblica sostiene l'offerta di servizi che accrescono la produttività del lavoro.

⁴⁰ A quest'ultimo proposito, in un recente contributo, Zhang sostiene – basandosi su dati riferiti agli Stati Uniti – che la spesa sociale è risultata favorevole alla riduzione dei crimini (Zhang 1997). Questo risultato confuta la tesi opposta, secondo cui i *welfare programs* – rendendo non necessario il lavoro – accrescono il tempo libero disponibile e per questa via incentivano i crimini.

grado di integrazione internazionale – si modificassero, la «curva della crescita» e le curve di iso-disuguaglianza subirebbero dei cambiamenti. Nel caso in cui crescesse il complessivo orientamento all'eguaglianza del *welfare*, si avrebbero due conseguenze sulle curve di iso-disuguaglianza: la disuguaglianza associata alla stessa coppia di valori di g e WS diminuirebbe; il grado di sostituibilità tra le due variabili cambierebbe, con l'effetto di accrescere la pendenza delle curve di iso-disuguaglianza. Se, invece, la modifica riguardasse l'orientamento alla crescita, la curva della crescita assumerebbe una nuova posizione ed anche il punto in cui essa inverte direzione slitterebbe. Questi cambiamenti sono conseguenza sia della variazione nel tasso di crescita corrispondente a ciascuna grandezza del *welfare state*, sia del probabile mutamento nell'impatto marginale della crescita, da un lato, e del *welfare state*, dall'altro, sulla disuguaglianza.

8. Le tre regioni del *welfare state*

Nella figura 1, in cui compaiono ambedue le relazioni esaminate, la grandezza dello stato sociale determina il tasso di crescita (individuabile sulla curva della crescita, gg) e, inoltre, concorre con quest'ultimo a fissare la distribuzione dei redditi (individuabile attraverso la appropriata curva di iso-disuguaglianza).

Per ipotesi, il valore di WS che massimizza la crescita (WS^{**} nel nostro grafico) è inferiore a quello che minimizza la disuguaglianza, situato nel punto di tangenza tra curve della crescita e dell'iso-disuguaglianza (WS^* , nel nostro caso). È bene, almeno per il momento, non interpretare questa costruzione come un menu di politica economica a disposizione di razionali *policy makers*; è, viceversa, opportuno illustrare le proprietà delle tre regioni – delimitate da WS^* e WS^{**} – nelle quali può essere diviso il campo dei valori della variabile WS .

La prima regione è caratterizzata da *welfare states* «grandi», cioè da:

$$WS > WS^*$$

In questo caso, diminuendo WS fino a WS^* è possibile ottenere più crescita e più eguaglianza. Una riduzione del *welfare* potrebbe, quindi, permettere di uscire da quella che sembra una zona di «irrazionalità». In questa regione, un ulteriore aumento di WS sembra altamente sconsigliabile perché provoca risultati peggiori sia sotto il profilo della crescita che sotto quello della distribuzione.

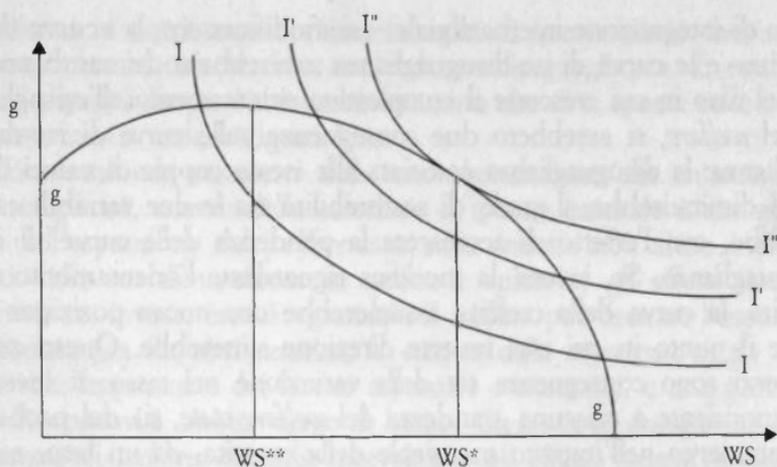


FIG. 1.

Nella seconda regione il *welfare state* è di dimensioni intermedie. Più precisamente, vale la seguente condizione:

$$WS^{**} < WS < WS^*$$

Questa regione, compresa tra la minima disuguaglianza e la massima crescita, potrebbe venire considerata l'area del *trade-off*: per accrescere l'eguaglianza vi è un prezzo da pagare in termini di crescita, e viceversa.

La terza regione è quella del *welfare state* «piccolo»:

$$WS < WS^{**}$$

Poiché WS è inferiore al valore compatibile con la massima crescita, è possibile ottenere minore disuguaglianza e maggiore crescita. Siamo, dunque, in un'altra apparente zona di irrazionalità; tuttavia, diversamente da quello che si è visto nel primo caso, il miglioramento richiede che il *welfare state* si espanda.

La principale conclusione che possiamo temporaneamente trarre è, dunque, la seguente: i rapporti esistenti tra crescita e disuguaglianza non sono indipendenti dalle caratteristiche (strutturali e di dimensione) di un'istituzione importante come lo stato sociale. Ciò implica che nessuna valida affermazione possa essere formulata, anche rispetto alle conseguenze di un intervento sullo stato sociale, indipendentemente da un attento esame del punto di partenza. Più semplicemen-

te, paesi diversi possono essere collocati in regioni diverse, tra quelle che abbiamo precedentemente individuato.

Finora si è assunto che la struttura del *welfare*, quella del sistema economico ed il grado di integrazione economica internazionale siano dati. Si è anche trascurato, per ragioni di semplicità, di considerare l'effetto diretto che la disuguaglianza può esercitare sulla crescita e che era stato incluso tra le nostre assunzioni di base. Sulla prima questione torneremo in seguito; ora affrontiamo brevemente il secondo problema.

L'influenza della disuguaglianza sulla crescita meriterebbe, in realtà, un approfondimento maggiore di quello che è possibile in questa sede. Tale influenza dipende da un insieme complesso di variabili, tra le quali vi sono quelle culturali. Semplificando, possiamo assumere che, per ragioni diverse, la crescita venga ostacolata da distribuzioni «estreme», cioè fortemente egualitarie o disegualitarie. In entrambi i casi possono risentirne negativamente gli incentivi (anche se di soggetti diversi) ed in entrambi i casi possono aversi reazioni innescate dalla violazione di alcuni diffusi principi di equità.

Allo scopo di trattare graficamente il problema che qui interessa, adotteremo alcune ipotesi semplificatrici. Anzitutto considereremo che, in generale, una maggiore disuguaglianza sia negativa per la crescita; inoltre, assumeremo che la disuguaglianza influenzi in modo discontinuo la crescita. In altri termini, lo stesso tasso di crescita è compatibile con un ampio insieme di valori della disuguaglianza; soltanto quando la disuguaglianza «salta» da un insieme all'altro, la crescita ne risente. Per semplificare ulteriormente l'esposizione assumeremo che siano possibili soltanto due regimi: disuguaglianza «media o bassa» che comporta crescita «alta»; disuguaglianza «elevata» che è causa di crescita «limitata».

Possiamo illustrare, graficamente, questa situazione.

Si assuma che inizialmente l'economia si trovi nel punto A della figura 2; si assuma anche che, allo scopo di aumentare g , il *welfare state* venga ridotto. L'obiettivo è raggiungere il punto B. La conseguente maggiore disuguaglianza potrebbe, però, essere tale da implicare un «salto di regime». La curva originaria della crescita, gg , potrebbe essere non più compatibile con il nuovo grado di disuguaglianza e , in tal caso, essa lascerebbe il posto alla $g'g'$. L'economia finirebbe, dunque, per collocarsi nel punto C, sulla $g'g'$ e la disuguaglianza aumenterebbe senza benefici in termini di crescita.

L'idea che alcuni paesi, con *welfare* «piccoli» e una forte propensione spontanea alla disuguaglianza, possano patire gli effetti negativi — anche in termini di crescita — di un ulteriore aumento della disu-

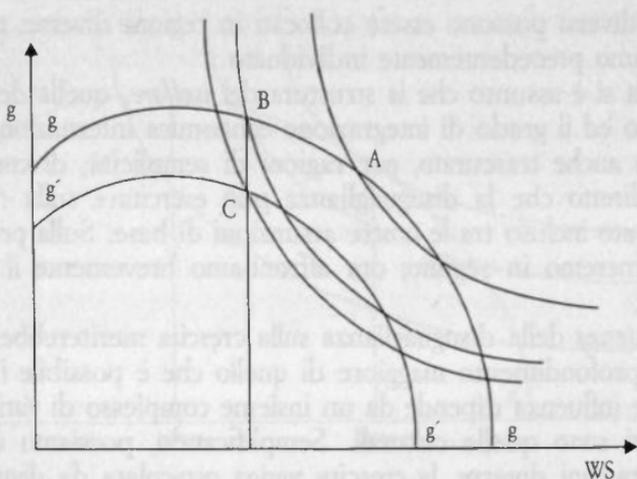


FIG. 2.

guaglianza è stata avanzata da diversi autori. Il riferimento principale è alla realtà americana⁴¹. Con l'ipotesi appena formulata, siamo in grado di includere questo effetto nella nostra analisi. Trascureremo, invece, come si è già detto, la possibilità che «troppa» eguaglianza risulti negativa per la crescita.

9. Il *welfare state* e gli effetti della globalizzazione su crescita ed eguaglianza

Lo schema presentato nel paragrafo precedente verrà ora utilizzato per esaminare gli effetti della globalizzazione sulla crescita economica e sulla disuguaglianza. Come vedremo, tali effetti dipendono in modo cruciale dalla grandezza e dalla struttura del *welfare state*.

In precedenza si è ripetutamente affermato che in un'economia globalizzata la disuguaglianza – a parità di altre condizioni – potrebbe aggravarsi, soprattutto perché tende a peggiorare la posizione di coloro che già occupano i gradini più bassi nella scala delle retribuzioni. Nei termini del nostro schema, ciò significa che allo stesso tasso di crescita – ed allo stesso WS – corrisponderà una maggiore disuguaglianza. Un'ulteriore probabile conseguenza è l'affievolirsi dell'effetto

⁴¹ Si vedano, tra gli altri, Phelps (1997) e Rodrik (1997b).

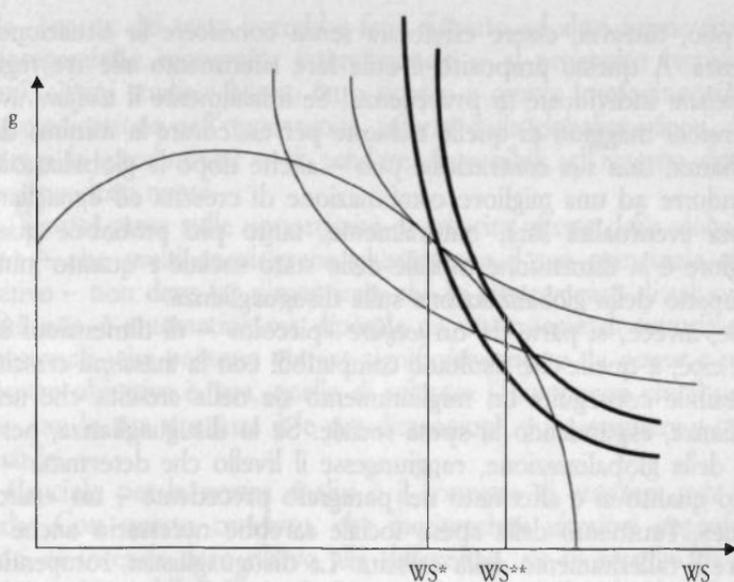


FIG. 3.

di un dato incremento nel saggio di crescita sulla riduzione della disuguaglianza; in altri termini, la crescita diventa meno sostituibile al *welfare state* come fattore di eguaglianza. Per la prima ragione, ogni punto del piano g - WS è caratterizzato da una maggiore disuguaglianza; per la seconda ragione, invece, le curve di iso-disuguaglianza divengono più pendenti.

Esaminiamo le principali conseguenze di questi cambiamenti sulla disuguaglianza.

Nella figura 3, le curve di iso-disuguaglianza in grassetto si riferiscono alla situazione che si determina in seguito alla globalizzazione. Si nota che:

a) la disuguaglianza cresce, a parità di WS ; infatti, ad un qualsiasi punto del piano è ora associata una maggiore disuguaglianza;

b) il WS corrispondente alla minima disuguaglianza raggiungibile è ora maggiore. Nel nostro grafico, esso passa da WS^* a WS^{**} . Naturalmente, la crescita ad esso associata è minore;

c) la minima disuguaglianza raggiungibile può variare in entrambe le direzioni; infatti, le due famiglie di curve di iso-disuguaglianza non sono tra loro confrontabili. Per esprimersi su questo punto occorrono ulteriori informazioni.

Una completa valutazione delle conseguenze della globalizzazione

non può, tuttavia, essere effettuata senza conoscere la situazione di partenza. A questo proposito è utile fare riferimento alle tre regioni del *welfare* individuate in precedenza. Se inizialmente il *welfare* aveva dimensioni maggiori di quelle richieste per assicurare la minima disuguaglianza, una sua contrazione può – anche dopo la globalizzazione – condurre ad una migliore combinazione di crescita ed eguaglianza. Questa eventualità sarà, naturalmente, tanto più probabile quanto maggiore è la dimensione iniziale dello stato sociale e quanto minore è l'impatto della globalizzazione sulla disuguaglianza.

Se, invece, si parte da un *welfare* «piccolo» – di dimensioni inferiori, cioè, a quelle che risultano compatibili con la massima crescita – è possibile conseguire un miglioramento sia nella crescita che nell'eguaglianza, espandendo la spesa sociale. Se la disuguaglianza, per effetto della globalizzazione, raggiungesse il livello che determina – secondo quanto si è affermato nel paragrafo precedente – un «salto di regime», l'aumento della spesa sociale sarebbe necessario anche per evitare il rallentamento della crescita. La disuguaglianza, rompendo la coesione sociale, diventa un fattore di freno della crescita e ciò potrebbe, in un contesto meno semplificato di quello che viene qui utilizzato, avviare una perversa spirale cumulativa. Alcuni autori, come si è ricordato, paventano proprio questa eventualità.

Se, infine, la situazione iniziale ricade nella regione caratterizzata da *welfare state* intermedi, che precedentemente è stata denominata del *trade-off*, non è possibile conseguire, agendo su WS, una migliore combinazione delle nostre due variabili-obiettivo; pertanto, la globalizzazione – in assenza di interventi sulla struttura, di cui si dirà tra breve – inciderà negativamente sulla crescita oppure sulla eguaglianza oppure su entrambe.

Per valutare gli effetti della globalizzazione sulla curva della crescita è bene ricordare, in primo luogo, che l'integrazione commerciale permette notevoli benefici in quanto consente di sfruttare i vantaggi comparati e le economie di scala; favorisce l'ampliamento della varietà di prodotti disponibili per i consumatori e per le imprese; rende maggiormente contendibili i mercati nazionali da parte delle imprese estere. Inoltre, l'abbattimento degli ostacoli ai trasferimenti dei capitali e delle tecnologie, oltre che ai flussi migratori, è di beneficio per l'efficienza allocativa. La mobilità dei capitali, in particolare, consente la localizzazione degli investimenti reali là dove risulta più elevata la loro produttività.

Il modo più sintetico, e forse più efficace, per cogliere l'impatto che la globalizzazione ha sia sulla possibilità di conseguire miglioramenti di benessere sia sulle prospettive di crescita è quello di equipa-

rarla – come del resto potrebbe farsi rispetto ad altre forme storiche di integrazione economica internazionale – al progresso tecnico. In effetti, alcuni studiosi hanno fatto ricorso a questa immagine; ciò trova giustificazione nell'opportunità, offerta dalla globalizzazione, di accrescere la produttività e di rendere disponibili, all'interno dei vari paesi, prodotti nuovi.

L'enfasi posta sulle opportunità di crescita offerte dalla globalizzazione – che molti considerano giustamente il suo principale effetto positivo – non deve far dimenticare che lo sfruttamento di tali opportunità non è automatico ma dipende da un insieme di fattori, anche istituzionali, che possono variare significativamente da paese a paese. Il nostro obiettivo è, ora, quello di valutare l'importanza che il *welfare state*, con la sua struttura e le sue dimensioni, può assumere a questo riguardo.

Cruciale per la nostra analisi è il concetto di «*welfare state standard*». Con questo concetto, che meriterebbe ulteriori approfondimenti, si intende dare rilievo alla differenza (sia in termini di grandezza – più visibile nella nostra costruzione – sia in termini di struttura) che separa il *welfare state* di un singolo paese da quello prevalente, «in media», nei paesi con i quali esso è integrato economicamente.

I paesi con *welfare* più «piccoli» dello standard saranno certamente avvantaggiati dalla integrazione economica (anche se questo non vuol dire che essi cresceranno ad un tasso maggiore dei paesi con *WS* più grandi); mentre l'opposto vale per paesi con *welfare state* più «grandi». Nel prosieguo assumeremo che l'integrazione sia, di per sé, benefica per la crescita; ciò implica che i paesi con un *welfare* identico a quello standard vedranno ampliarsi le proprie possibilità di crescita.

Nella figura 4 si ipotizza che nella situazione iniziale il *welfare state standard* fosse WS^0 e che il nostro paese avesse scelto di collocarsi al livello WS^1 . La maggiore integrazione economica internazionale fa sì che la nuova curva della crescita sia quella in grassetto; dunque, tutti i paesi con *welfare state* non più «grandi» di WS^* possono conseguire tassi di crescita più elevati. In particolare, come si è già accennato, la globalizzazione migliora le possibilità di crescita dei paesi con un *welfare* proprio uguale allo standard; naturalmente il vantaggio in termini di crescita per paesi con un *welfare* più «piccolo», è maggiore. Questo grafico è costruito sull'ipotesi che il *welfare state standard* non cambi in seguito all'integrazione economica. Se così non fosse, occorrerebbe riferirsi al nuovo standard per individuare gli effetti dell'integrazione.

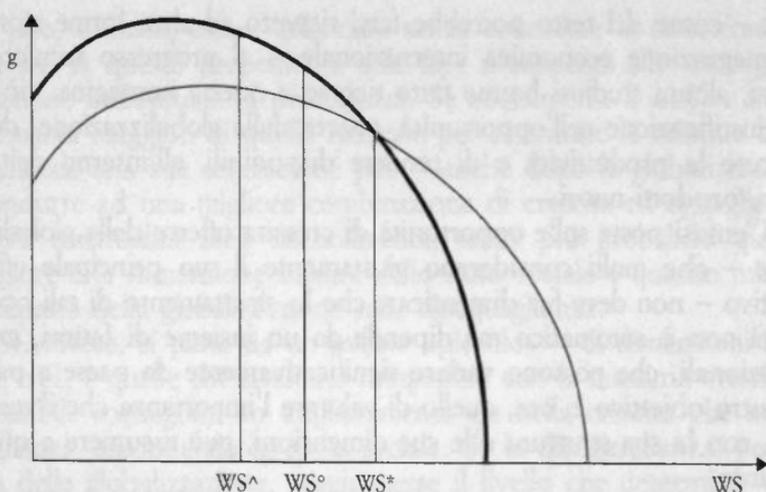


FIG. 4.

Seguendo questa linea di ragionamento è anche possibile cogliere un elemento, probabilmente decisivo, per distinguere gli effetti della globalizzazione da quelli di una generica maggiore integrazione economica. Se l'integrazione avviene tra paesi con *welfare states* simili, lo standard resta sostanzialmente invariato e nessuno può trovarsi troppo lontano da esso; per conseguenza, tutti i paesi interessati ne deriveranno benefici in termini di crescita. Il «costo» delle politiche sociali – rappresentato dalla rinuncia ad una crescita ancora maggiore – è facilmente sopportabile. Combinare crescita e eguaglianza è, dunque, facile.

Se, però, l'integrazione ha carattere globale e coinvolge economie tra loro molto diverse, il *welfare* standard può facilmente abbassarsi di molto e le conseguenze per i paesi con i *welfare states* maggiori possono essere molto serie. In passato l'integrazione ha riguardato soprattutto paesi dai *welfare states* simili cosicché è risultato relativamente facile, per tutti, conseguire combinazioni migliori di crescita ed eguaglianza.

Ora esiste, invece, la possibilità che alcuni paesi, in assenza di opportuni adeguamenti, subiscano perdite nette. Ciò avviene sia perché i percorsi seguiti dai paesi già integrati (malgrado alcuni recenti segni di «convergenza») si sono differenziati, determinando un ampliamento nella gamma dei *welfare states*; sia, soprattutto, perché l'allargamento dell'area di integrazione ha coinvolto paesi molto diversi

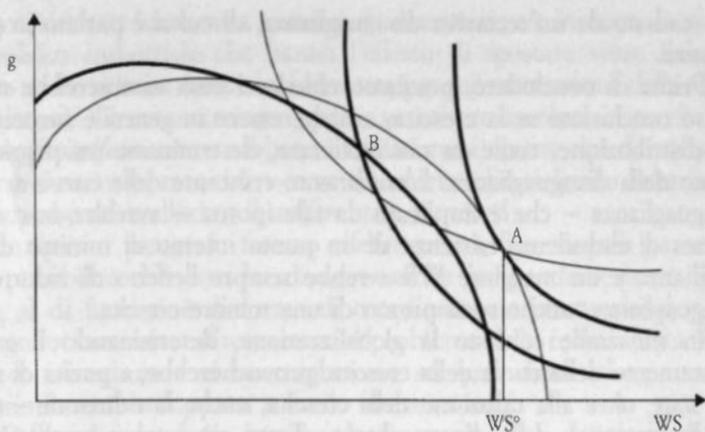


FIG. 5.

con la conseguenza di «abbassare» significativamente il *welfare state* standard.

Consideriamo con un certo dettaglio la posizione di un paese che, anche in seguito alla globalizzazione, si trova ad avere un *welfare state* ben più «grande» dello standard. La posizione iniziale, nella figura 5, sia quella caratterizzata dal punto A in corrispondenza di WS° . La globalizzazione, per le ragioni esposte in precedenza, fa sì che le nuove curve di iso-disuguaglianza siano quelle in grassetto. Inoltre, a causa dell'abbassamento del WS standard, la curva della crescita subisce uno slittamento e si trasforma in quella in grassetto. Se la dimensione del *welfare* non cambiasse, avremmo sia una maggiore disuguaglianza che una minore crescita; quest'ultima, poi, sarebbe addirittura negativa, come si può verificare prolungando la curva della crescita nel quadrante negativo. Se a questa situazione si rispondesse con un aumento di *welfare*, le nostre due variabili peggiorerebbero entrambe e la crescita – difficilmente sostenibile – diverrebbe ancora più negativa. È, viceversa, possibile attenuare gli effetti della globalizzazione scegliendo WS minori collocandosi, ad esempio, nel punto B. In ogni caso, le vecchie combinazioni di crescita ed eguaglianza non sono più raggiungibili.

I paesi con *welfare states* più «piccoli», anche se superiori al nuovo standard, sembrano in condizioni migliori. Essi, con moderate riduzioni di WS, possono conservare le vecchie possibilità di crescita. Per alcuni di loro si può, però, porre il problema del «salto di regi-

me» causato da un'eccessiva disuguaglianza, di cui si è parlato in precedenza.

Prima di concludere, possiamo chiederci cosa cambierebbe nelle nostre conclusioni se la crescita, anziché essere in generale favorevole alla distribuzione, come da noi ipotizzato, determinasse un peggioramento della disuguaglianza. L'andamento crescente delle curve di iso-disuguaglianza – che è implicato da tale ipotesi – avrebbe la conseguenza di escludere l'esistenza di un punto interno di minima disuguaglianza e un maggiore WS avrebbe sempre l'effetto di ridurre le disuguaglianze, anche se al prezzo di una minore crescita.

In un simile contesto la globalizzazione, determinando il solito spostamento della curva della crescita, provocherebbe, a parità di *welfare state*, oltre alla riduzione della crescita, anche la riduzione – non più l'aumento – della disuguaglianza. Tutto ciò sembra scarsamente plausibile; anche per questo motivo abbiamo preferito adottare, in questo lavoro, l'ipotesi opposta.

10. Migliorare la struttura del *welfare state*: capitale umano e sussidi all'occupazione

Lo scenario piuttosto drammatico delineato in precedenza è, probabilmente, quello che viene considerato inevitabile dai più radicali pessimisti, i quali ritengono che non vi sia altra soluzione che porre freni alla globalizzazione. Il ricorso a misure protezionistiche sarebbe, però, inadeguato per preservare lo *status quo*; infatti, le mosse degli altri «giocatori» renderebbero inevitabile uno slittamento della curva della crescita. In breve, le regole del gioco non prevedono la possibilità di rimanere nella situazione iniziale.

Una valutazione più precisa delle conseguenze della globalizzazione e dei possibili correttivi non può mancare di precisare l'orizzonte temporale al quale si fa riferimento. Se nell'immediato, per alcuni paesi, le conseguenze possono essere negative, in un orizzonte temporale più lungo possono verificarsi sviluppi ben più favorevoli. Gli sviluppi ai quali ci riferiamo sono, soprattutto, quelli relativi alla distanza tra il *welfare state* del paese considerato e quello che abbiamo definito come *welfare state standard*. Una riduzione di tale distanza – che non va intesa automaticamente come convergenza verso un unico e dato modello – potrebbe essere vantaggiosa anche per i paesi inizialmente danneggiati.

La nostra rappresentazione grafica indica chiaramente che le misure desiderabili sono quelle che contrastano gli effetti della globalizzazione sulle due curve. In un ambito di analisi più ampio, dovrem-

mo considerare una vasta gamma di interventi, ad iniziare da quelli di politica industriale che hanno l'effetto di spostare verso l'alto la curva della crescita senza incidere troppo sui meccanismi della disuguaglianza. Ci concentreremo, però, su misure inerenti in modo più diretto il *welfare state* – sebbene i confini tra i diversi tipi di interventi non siano sempre nitidi – e su dinamiche che, a livello internazionale, possono modificare il *welfare state standard*.

In questo paragrafo faremo riferimento ad un singolo paese ed alle possibilità che esso ha di agire anche indipendentemente dagli altri, al di fuori cioè di forme di coordinamento internazionale. Nel paragrafo successivo affronteremo il problema della realizzabilità politica di tali misure e ci interrogheremo su quali dinamiche potranno verosimilmente svilupparsi a livello internazionale.

Dall'analisi condotta in precedenza emerge che dovranno essere privilegiati gli interventi che presentano la caratteristica di modificare la struttura del *welfare state* incidendo positivamente e direttamente sia sul suo orientamento alla crescita che sul suo orientamento all'eguaglianza. Non analizzeremo, dunque, ipotesi di riforma del *welfare* ispirate ad altri criteri.

Gli interventi che soddisfano, almeno debolmente, le due condizioni indicate in precedenza non sono molti; essi possono, comunque, interessare l'architettura dello stato sociale oppure possono consistere in correzioni dei suoi «fallimenti di realizzazione». È, evidente, che quest'ultima locuzione non è che un sinonimo della cosiddetta riforma della Pubblica Amministrazione, sulla quale non è possibile soffermarsi oltre. Quanto agli interventi sull'architettura, ne considereremo due: l'investimento in capitale umano, attraverso l'istruzione o la formazione professionale ed il sussidio all'occupazione dei lavoratori *unskilled*.

Se crescesse il capitale umano degli individui che ne sono meno dotati si otterrebbero i due desiderabili effetti indicati in precedenza: la possibilità di crescita ne guadagnerebbero e la distribuzione del reddito diventerebbe meno diseguale. Grazie anche alla letteratura sulla crescita endogena, il riconoscimento che il capitale umano determina le possibilità di crescita di un'economia è, ormai, quasi unanime. Inoltre, una più equa distribuzione del capitale umano non permette che la globalizzazione penalizzi severamente, come molti temono, i lavoratori *unskilled*⁴².

⁴² Scrive, ad esempio, Esping-Andersen (1996b): «Una politica è a somma positiva se è finalizzata all'eliminazione delle carenze di *skills* e, di conseguenza, protegge la forza-lavoro dai concorrenti a basso salario» (p. 261).

Ma è agevole realizzare un simile obiettivo e quale dovrebbe essere il compito dello stato a questo riguardo? Anzitutto, le nostre conoscenze sulla domanda di capitale umano spingono ad escludere che il differenziale retributivo abbia un'importanza esclusiva o determinante, a questo riguardo; pertanto, le differenze nei redditi determinate dalla globalizzazione non attiveranno automatiche reazioni riequilibranti. In realtà molti altri fattori sono in gioco: da quelli connessi all'incompletezza dei mercati del credito a quelli di natura sociale e culturale⁴³. Questi ultimi possono essere molto rilevanti e, come è stato sostenuto di recente da numerosi autori, hanno buone probabilità di trasformarsi in fattori potentissimi di discriminazione, dando luogo a comunità caratterizzate da livelli diversissimi di povertà e di capitale umano⁴⁴.

L'intervento pubblico appare, quindi, giustificato sul terreno dell'eguaglianza e dell'efficienza. Naturalmente, una simile affermazione non è di per sé sufficiente a risolvere ogni problema. Anzitutto, essa non può raccogliere il consenso generale; mancherebbe, ad esempio, quello di chi coltiva intensamente altri valori come la massima libertà di scelta. Inoltre, essa non affronta il problema in dettaglio e, come ha affermato Phelps, in questa materia – come in altre, del resto – «il diavolo sta nei dettagli» (Phelps 1997, 150).

L'impossibilità di approfondire la questione⁴⁵, non ci consente altro che una breve considerazione conclusiva: ammesso che si dia una buona soluzione ai problemi posti dai vari «dettagli», l'investimento in capitale umano rappresenta una soluzione in grado di manifestare i propri effetti soltanto su un orizzonte temporale piuttosto lungo.

Partendo proprio dall'esigenza di definire interventi capaci di incidere in tempi più brevi sulle tendenze in atto, Phelps ritiene – riprendendo e sviluppando posizioni espresse anche da altri autori – che una buona soluzione consista nell'introdurre i sussidi all'occupazione. La proposta che Phelps (1997) formula con forza è quella di concedere un credito di imposta (appropriabile dai lavoratori) alle imprese che occupano lavoratori a basso salario e, quindi, *unskilled*.

⁴³ Per questo motivo non sembra condivisibile la proposta di quanti, allo scopo di accelerare la formazione di capitale umano, auspicano una maggiore disuguaglianza dei redditi nell'immediato (Esping-Andersen 1996b, 264).

⁴⁴ Si vedano ad esempio, Bénabou (1996) e Durlauf (1996). Un'utile rassegna di questa letteratura è contenuta in Zollino (1997).

⁴⁵ Per una aggiornata ed interessante analisi della situazione italiana e dei molti «dettagli» che non sono stati risolti, si rinvia al recente volume di Rossi (1997). Si

I beneficiari dell'intervento sono, dunque, coloro che maggiormente rischiano di venire penalizzati dai processi di globalizzazione; uno dei punti di forza della proposta consiste, secondo Phelps, proprio nella sua attitudine a combinare, nel breve periodo, la coesione sociale (che dipende dal livello del reddito) con l'inclusione nel processo economico. Phelps, affrontando i diversi problemi di «dettaglio» che sorgono in relazione all'applicazione di questa misura, sostiene convincentemente che la soluzione proposta è quella che presenta le minori controindicazioni rispetto alle altre in discussione. Non potendo entrare nel merito delle diverse questioni, ci limitiamo ad osservare che sussidiare l'occupazione invece della disoccupazione equivale a dare una valida risposta al problema illustrato con queste lucide ed attualissime parole da Stuart Mill (1983) circa un secolo e mezzo fa:

D'altra parte in tutti i casi di aiuto, vi sono due serie di conseguenze da considerare: le conseguenze dell'assistenza in se stessa, e le conseguenze del fare assegnamento sull'assistenza. Le prime sono generalmente benefiche, ma le seconde in gran parte dannose; ed in certi casi tanto dannose da compensare largamente il valore del beneficio. Ed è estremamente probabile che questo si verifichi proprio nei casi in cui il bisogno di aiuto è più intenso [...]. Il problema da risolvere è quindi particolarmente sottile oltre che importante: come dare il massimo aiuto necessario, insieme al minimo incoraggiamento a fare su di esso un indebito affidamento (p. 1255).

Nei termini della nostra rappresentazione, i sussidi all'occupazione possono agire a favore dell'eguaglianza (perché beneficiano direttamente coloro che vengono danneggiati dalla globalizzazione) e possono spostare nella direzione appropriata la curva della crescita (perché limitano l'effetto disincentivante dei sussidi alla disoccupazione e perché, come indica lo stesso Phelps⁴⁶, favoriscono la conservazione e lo sviluppo del capitale umano attraverso forme effettive di *on-the-job-training*).

11. La riforma del *welfare state* tra ostacoli politici e «gara al ribasso»

L'analisi condotta in precedenza suggerisce che di fronte alle sfide della globalizzazione sono possibili risposte in grado non soltanto di

tenga anche presente che nel nostro paese sembrano esservi problemi non soltanto rispetto all'offerta - e quindi all'investimento - di capitale umano, ma anche rispetto alla domanda.

⁴⁶ Cfr. Phelps (1997, 153).

attenuarne l'impatto negativo sulla crescita e sull'eguaglianza ma anche, in presenza di opportune condizioni, di permettere *performances* migliori di quelle precedentemente conseguite. Con riferimento al *welfare state*, queste risposte consistono in una sua incisiva ristrutturazione, piuttosto che nel suo ridimensionamento. Ma verranno adottate simili politiche? Le difficoltà che sorgono a questo riguardo possono essere ricondotte a due fattori: gli ostacoli frapposti dal processo politico ed i vincoli derivanti da dinamiche «competitive» a livello internazionale. Esaminiamoli brevemente, iniziando da questi ultimi.

Una tesi ricorrente è quella secondo cui in un contesto di accresciuta mobilità dei fattori si verrebbe ad innescare una pericolosa «gara al ribasso» tra i diversi stati con una tendenziale convergenza verso un equilibrio caratterizzato da un *welfare state* che, semplificando, possiamo considerare «piccolo» e fortemente orientato alla crescita. Questa tesi è, naturalmente, compatibile con l'idea che la politica perda autonomia e finisca per essere subordinata all'economia; anche per questo non verrebbero attuate le riforme che appaiono, invece, desiderabili in termini di crescita e di eguaglianza.

Alla base di questa tesi vi è l'idea che il tentativo dei governi di attrarre nel proprio territorio le risorse mobili – ad iniziare dalle imprese – innescerebbe una «race to the bottom» caratterizzata, ad esempio, dalla fissazione di standard ambientali meno rigorosi, dall'eliminazione di norme poste a tutela delle condizioni di lavoro, dalla riduzione del carico fiscale e dalla soppressione di spese sociali⁴⁷. In particolare, alcuni autori hanno segnalato, tra i difetti del federalismo, la possibilità che l'attribuzione di maggiori poteri ai governi federali conduca ad una «gara al ribasso» per quel che riguarda proprio il *welfare state*. La competizione tra stati federali non è, naturalmente, dissimile da quella che avviene in un'economia globalizzata; in entrambi i casi è molto elevata la mobilità delle risorse. Seguendo questa linea di ragionamento, si giunge dunque a prevedere un ridimensionamento, quasi automatico, del *welfare state* nei paesi avanzati.

Le basi teoriche sulle quali poggia questa tesi, come ha notato Wilson (1996), sono, forse, più deboli di quanto ritengano i suoi sostenitori. I segni della «gara al ribasso» non sono, finora, evidenti o, comunque, generalizzabili: anche se i *welfare states* hanno sostanzialmente smesso di crescere (almeno in termini di risorse assorbite come quote del prodotto interno lordo) ed anche se ciò ha probabilmente determinato (a causa del ben noto «morbo di Baumol») una contra-

⁴⁷ Si vedano, ad esempio, Klevorick (1996) e Wilson (1996).

zione dei servizi reali forniti dal *welfare*, non è agevole affermare che i mutamenti siano significativi e che la loro causa sia proprio la «gara al ribasso».

Naturalmente, è difficile immaginare che – su un orizzonte temporale molto lungo – possano persistere forti differenze nei *welfare states* di paesi molto integrati tra loro; esistono, tuttavia, altri meccanismi per realizzare una maggiore, e più virtuosa, omogeneità. Il coordinamento a livello internazionale delle politiche economiche – soprattutto di quelle sociali – è il più rilevante a questo riguardo. Il vantaggio del coordinamento consiste nella possibilità di giungere senza troppi costi ad un *welfare state* standard maggiormente compatibile con criteri di equità ampiamente condivisi. Nel nostro schema, l'effetto principale di un simile correttivo sarebbe quello di frenare l'abbassamento del WS standard, permettendo alla curva della crescita di assumere un andamento più favorevole soprattutto per i paesi ad elevato WS.

Al di là di questo aspetto, uno dei limiti dell'impostazione che qui viene discussa sembra essere quello di non esaminare con sufficiente precisione il processo politico, subordinandolo all'idea che i politici competano allo scopo di assicurarsi le risorse mobili. Ad esempio, questa posizione – una delle poche a predire un comportamento politico molto rapido nell'aggregare lo stato sociale – sembra poggiare sull'assunzione che coloro che vengono danneggiati dalla «gara al ribasso» non dispongano di mezzi idonei, ad iniziare da quello elettorale, per «sanzionare» i politici.

Una posizione molto diversa, anzi per numerosi aspetti opposta, è quella che si basa su un argomento utilizzato di frequente dagli economisti per spiegare la mancata adozione di misure considerate efficienti: si tratta della diversa natura e visibilità dei costi rispetto ai benefici. Se i costi sono visibili e concentrati, mentre i benefici sono distanti nel tempo e diffusi, interventi raccomandabili anche sul terreno dell'efficienza (opportunamente definita) non verranno attuati⁴⁸. Sarebbe questo il caso della riforma del *welfare state*.

Occupandosi specificamente dei progetti di riduzione del *welfare state*, Pierson (1994; 1996) ha notato che anche i governi più determinati – almeno nelle dichiarazioni – hanno conseguito risultati piuttosto deludenti. Per spiegare questo fatto Pierson utilizza sostanzialmente l'argomento appena introdotto che, per semplicità, chiamere-

⁴⁸ Questo punto è sviluppato, ad esempio, in Dixit (1996, 41).

mo della «salianza dei costi»⁴⁹. Le misure di riforma del *welfare* alle quali abbiamo fatto riferimento, pur potendo condurre ad esiti molto favorevoli, non sono tali da evitare costi o svantaggi a carico di qualcuno, né i loro benefici sono sicuri e ravvicinati nel tempo. Il problema della «salianza dei costi» è, dunque, pertinente anche se l'obiettivo non è quello di ridimensionare lo stato sociale ma, più moderatamente, quello di ristrutturarlo.

Uno dei limiti di questa tesi – che certamente coglie un fenomeno rilevante – è, probabilmente, quello di rappresentare i politici al governo come inermi e nel presupporre una loro completa subordinazione – per motivi non sempre ben precisati – a coloro che sopporteranno i costi della riforma. In particolare, viene trascurato il ruolo che possono svolgere le organizzazioni di rappresentanza degli interessi: se esse sono *encompassing*, cioè tali da rappresentare una pluralità di interessi, il freno al processo di cambiamento potrebbe essere molto più blando⁵⁰.

Provando a sintetizzare le due posizioni esaminate in questo paragrafo, si può affermare che secondo la tesi della «gara al ribasso» la necessità di attrarre le risorse mobili spinge i politici ad una frenetica attività di smantellamento dello stato sociale; nella tesi della «salianza dei costi», invece, i politici sono costretti all'immobilismo dalla reazione dei danneggiati. Due tesi opposte, quindi, che difficilmente potrebbero essere conciliate attraverso l'osservazione che la prima è più appropriata al lungo periodo e la seconda al breve termine.

Benché così diverse, le tesi hanno in comune l'idea di una sostanziale mancanza di autonomia dei politici. Pur senza giungere all'estremo opposto – sul quale sono assestati alcuni agguerriti esponenti del pensiero «libertario» – sembra che ai politici al governo si possa riconoscere, sia nel breve che nel lungo termine, un maggiore grado di autonomia ed una maggiore responsabilità rispetto ai processi di cambiamento.

Ad esempio, con riferimento alla tesi della «salianza dei costi» i politici – se hanno realmente a cuore gli obiettivi indicati – non sono privi di mezzi per piegare la situazione nel senso desiderato. In un mondo di individui quasi-razionali, una strategia potrebbe consistere

⁴⁹ Non mancano altre spiegazioni degli ostacoli alla riforma del *welfare state*. Ad esempio, Freeman (1995b) sottolinea la difficoltà di attuare interventi parziali a causa del loro effetto negativo sull'efficienza di altri comparti del *welfare state*.

⁵⁰ Sull'importanza delle *encompassing organizations*, concordano numerosi studiosi che adottano anche impostazioni diverse. Si vedano ad esempio Olson (1995) e Esping-Andersen (1996a).

nel cercare di accrescere la «salienza dei benefici». Si tratta di un compito non sempre facile che può andare incontro ad ostacoli insormontabili; un esempio derivante da mutamenti strutturali, spesso enfatizzati in altri contesti, potrebbe essere il seguente: il tentativo di rendere più «salienti» i benefici della crescita potrebbe rivelarsi vano in un'economia con molti individui anziani e con scarsi legami di discendenza cioè in un'economia con l'orizzonte temporale corto. Una simile economia può essere particolarmente conservatrice. Vi sono, però, numerosi casi in cui l'operazione indicata può avere successo. Benché non sia facile disporre di certezze al riguardo, si può ritenere che la prospettiva dell'Unione Monetaria Europea abbia avuto, presso una buona parte dell'opinione pubblica, proprio l'effetto di accrescere la «salienza dei benefici» connessi alle politiche di risanamento del bilancio pubblico.

La possibilità di sfruttare la «salienza dei benefici» per vincere le resistenze degli elettori al cambiamento presuppone che i politici al governo condividano i medesimi obiettivi e siano, per così dire, «bene intenzionati». Naturalmente, non è legittimo assumere che queste condizioni siano sempre verificate, così come non è accettabile l'ipotesi opposta.

In conclusione, i processi politici – animati da attori che dispongono di una variabile ma significativa autonomia e che spesso seguono comportamenti resistenti ad interpretazioni basate sui modelli tradizionali di razionalità o di quasi-razionalità – sono molto importanti. Gli economisti, mostrando una crescente insoddisfazione nei confronti dell'approccio normativo all'analisi della politica che li ha per lungo tempo caratterizzati, trattano sempre più di frequente le scelte dei *policy makers* come una variabile endogena⁵¹. Questa tendenza è positiva; da essa ci attendiamo di saperne di più sui processi di formazione delle decisioni politiche che, come suggeriscono anche le fugaci osservazioni formulate in questo paragrafo, sono piuttosto complessi e, talvolta, misteriosi.

12. Conclusioni

Finora gli effetti della globalizzazione sono stati significativi e, in assenza di adeguati interventi correttivi, probabilmente lo saranno

⁵¹ Per una breve rassegna, oltre che per l'illustrazione di un interessante approccio basato sull'applicazione della teoria dei costi di transazione alla politica, si veda Dixit (1996).

sempre più nel futuro. In questo lavoro abbiamo mostrato come nella letteratura tenda ormai a prevalere la tesi secondo cui la forte integrazione economica in atto, connessa all'intensificarsi degli scambi commerciali e ai trasferimenti di risorse produttive, abbia già inciso, nei paesi industrializzati, sulla distribuzione dei redditi, penalizzando i lavoratori *unskilled*, ed ancora di più inciderà negli anni a venire. A questi risultati si giunge soprattutto sulla base di approcci che appaiono più articolati rispetto a quelli tipici dei modelli standard del commercio internazionale e che non si limitano a ricercare gli effetti della globalizzazione connessi al commercio tra paesi avanzati e paesi in via di sviluppo. Opportunamente, questi approcci sottolineano il carattere pervasivo di questo fenomeno come fattore di cambiamento e richiamano l'attenzione sulla possibilità che esso manifesti i propri effetti anche alterando le relazioni tra paesi avanzati e non soltanto tra questi ultimi e quelli in fase di sviluppo.

Le conseguenze di tutto ciò per il *welfare state* non sono lievi, soprattutto se si tiene conto che un altro effetto frequentemente associato alla globalizzazione è quello di depotenziare le politiche economiche nazionali e di vincolare sempre più le politiche sociali. La tesi secondo cui la crescente integrazione internazionale esercita pressioni contraddittorie sul *welfare state* ha ricevuto grande attenzione nel nostro lavoro. Tale tesi è stata da noi interpretata nel senso che, in un'epoca di globalizzazione, aumentano i «costi» da pagare in termini di crescita per conseguire gli obiettivi delle politiche sociali e, in particolare, quello di una minore disuguaglianza e la sua fondatezza è stata valutata sulla base di uno schema analitico incentrato sulle complesse relazioni tra crescita e distribuzione del reddito.

I nostri risultati sottolineano l'importanza — a questo riguardo — della grandezza e, soprattutto, della struttura del *welfare state*. In particolare, gli effetti della globalizzazione sulla crescita e sull'eguaglianza possono essere negativi in paesi caratterizzati da un *welfare state* che, per le eccessive dimensioni e per l'infelice struttura, sia diverso da quello «in media» prevalente negli altri paesi con i quali si è economicamente integrati.

Abbiamo altresì osservato che non manca la possibilità di operare nel medio e nel lungo periodo per contrastare queste tendenze, anche senza ricorrere a forme di coordinamento internazionale, pure auspicabili. Misure di creazione del capitale umano, rivolte a ridurre il numero di lavoratori *unskilled* e interventi di sostegno dei redditi disegnatati soprattutto come sussidi all'occupazione dei lavoratori a più bassa produttività sono — a questo proposito — particolarmente appropriate.

La possibilità di avviare riforme significative del *welfare* deve, però, essere valutata con riferimento ai vincoli posti sia dal processo politico che dalle modalità della concorrenza internazionale. Questi vincoli rappresentano, forse, il principale ostacolo all'innescarsi di un processo che – senza smantellare lo stato sociale – permetta anche ai paesi caratterizzati da *welfare state* grandi e mal strutturati di trarre beneficio dalla globalizzazione.

Appendice A. Il fenomeno della deindustrializzazione

Nei paesi avanzati, l'apertura agli scambi con i paesi in via di sviluppo – oltre che alla maggiore dispersione salariale e all'aggravamento della disoccupazione che ha colpito in particolare i lavoratori meno qualificati – viene spesso associata al processo di deindustrializzazione. Tale fenomeno sta a indicare – come è noto – la progressiva riduzione degli occupati nel settore manifatturiero, sul totale degli occupati, che ha interessato numerosi paesi, soprattutto dagli inizi degli anni Settanta. Per l'insieme dei paesi avanzati, questa quota si è ridotta dal 28 per cento nel 1970 al 18 per cento circa nel 1994 (Fondo Monetario Internazionale 1997, 47).

Studi recenti, tuttavia, sono orientati ad attribuire un ruolo piuttosto limitato alla globalizzazione, tra le cause della deindustrializzazione. Anche in questo caso, come nel dibattito sui rapporti tra commercio internazionale e distribuzione del reddito, si è rilevato che le importazioni di beni manufatti dai paesi in via di sviluppo sono di un ammontare assai modesto in rapporto al prodotto interno lordo dei paesi avanzati; esse quindi non possono rappresentare per questi ultimi il fattore decisivo, nella spiegazione del declino dell'occupazione manifatturiera. A sostegno di tale posizione, si è anche richiamata l'attenzione sul fatto che «i maggiori paesi industrializzati continuano a registrare nel corso degli anni Novanta surplus commerciali nel settore dei manufatti nei confronti dei paesi in via di sviluppo, con l'eccezione degli Stati Uniti e del Canada che si sono mossi nella direzione di modesti deficit» (Golub 1997, 6). Contro l'ipotesi di uno stretto rapporto di causalità tra l'espansione degli scambi con i paesi in via di sviluppo e la deindustrializzazione, Krugman e Lawrence (1993, 3), con riferimento al caso specifico degli Stati Uniti, sottolineano, tra l'altro, come in realtà già negli anni Cinquanta, quando cioè il grado di apertura internazionale di questo paese era ben più

ridotto rispetto a oggi, si era evidenziata una tendenza al declino degli addetti nell'industria manifatturiera⁵².

Dalle stime di Rowthorn e Ramaswamy (1997, 32-33), il commercio Nord-Sud risulterebbe avere svolto un ruolo per lo più secondario, tra le cause della deindustrializzazione, anche tenendo adeguatamente conto del fatto che i beni manufatti dei paesi in via di sviluppo sono mediamente a più elevata intensità di lavoro non qualificato rispetto a quelli prodotti nei paesi avanzati e che quindi – anche nell'ipotesi di bilancia commerciale in equilibrio – la perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero dei paesi avanzati connessa all'espansione delle importazioni dai paesi in via di sviluppo non è compensata da un equivalente incremento, in valore, delle esportazioni verso questi ultimi⁵³.

La principale causa della riduzione dell'occupazione nel settore manifatturiero – secondo i recenti approfondimenti – non risiederebbe in fattori internazionali quanto, piuttosto, nella tendenza sistematica della produttività a crescere in esso più rapidamente che nei servizi. Si è rilevato come la composizione della domanda interna tra beni manufatti e servizi non si sia modificata significativamente nel corso degli ultimi due decenni, se valutata a prezzi costanti. La quota dei beni manufatti risulta invece essersi contratta se valutata ai prezzi correnti, essenzialmente a causa dell'aumento dei prezzi relativi dei servizi dovuto al più basso tasso di crescita della produttività in questo settore. Una composizione della domanda interna rimasta pressoché invariata, in termini reali, ha comportato, a causa delle differenze nei rispettivi tassi di crescita della produttività, che i servizi abbiano assorbito una proporzione sempre maggiore di occupati in confronto al settore manifatturiero⁵⁴.

Da questa analisi emerge, tra l'altro, che la deindustrializzazione, pur comportando per le singole economie costi di aggiustamento strutturale non trascurabili, in una prospettiva di lungo periodo non costituisce un fenomeno in sé negativo. Al contrario, come concludono Rowthorn e Ramaswami (1997): «la deindustrializzazione è sem-

⁵² Sulla scarsa incidenza del crescente interscambio commerciale con i paesi in via di sviluppo, tra le cause della deindustrializzazione nei paesi avanzati, si vedano anche Krugman (1996, 35-48) e Fondo Monetario Internazionale (1997, 47-53).

⁵³ Con riferimento ai possibili errori di valutazione dovuti alla sottovalutazione delle differenze tra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo nei rispettivi coefficienti di lavoro *skilled* e *unskilled*, anche per beni appartenenti alle medesime categorie merceologiche, si vedano, in particolare, le osservazioni di Wood (1995, 64-66).

⁵⁴ Su questo punto si vedano, in particolare, Krugman e Lawrence (1993, 7) e Rowthorn e Ramaswami (1997, 12-13).

plicemente la naturale conseguenza di un processo di sviluppo economico coronato da successo e, in generale, è associata a standard di vita crescenti» (p. 14)⁵⁵.

Appendice B. Globalizzazione e distribuzione del reddito nei paesi in via di sviluppo

Sempre in merito ai collegamenti tra globalizzazione e distribuzione del reddito, alcuni recenti studi empirici hanno evidenziato anche per vari paesi in via di sviluppo, in prevalenza dell'America Latina, un ampliamento del differenziale salariale tra lavoro qualificato e lavoro non qualificato a partire dalla metà degli anni Ottanta, di solito in concomitanza con la loro adesione a politiche di liberalizzazione degli scambi. La crescita delle disuguaglianze salariali, a danno dei lavoratori meno qualificati, risulterebbe essersi manifestata anche nel caso di paesi nei quali si sono registrati incrementi significativi, in termini relativi, dell'offerta di lavoro qualificato. Ciò emerge, ad esempio, dal contributo di Robbins (1996).

Questo ampliamento dello *skill-premium* appare in contrasto con la teoria di Heckscher-Ohlin secondo la quale l'apertura al commercio internazionale dovrebbe accrescere la dispersione salariale nei paesi industrializzati, mentre dovrebbe ridurla nei paesi in via di sviluppo. Secondo tale teoria, infatti, i paesi in via di sviluppo, particolarmente dotati di lavoro non qualificato, presenterebbero un vantaggio comparato nei beni che utilizzano più intensamente questa risorsa. La specializzazione nella produzione e esportazione di tali beni dovrebbe tradursi, all'interno dei paesi in esame, in un aumento della domanda relativa di lavoro non qualificato e, conseguentemente, in una riduzione dello *skill-premium*.

Il fenomeno dell'aumento del differenziale salariale, in relazione ai paesi in via di sviluppo, ha ricevuto varie interpretazioni, non necessariamente in alternativa tra loro.

Una spiegazione, volta a riconciliare l'evidenza empirica con la teoria di Heckscher-Ohlin, è stata suggerita da Wood (1997). All'interno della categoria dei paesi in via di sviluppo, egli distingue tra

⁵⁵ I due studiosi (pp. 14-17) fanno notare come un processo di deindustrializzazione per molti versi analogo a quello verificatosi precedentemente negli Stati Uniti e in altri paesi avanzati avrebbe cominciato a manifestarsi, intorno alla seconda metà degli anni Ottanta, anche in alcune delle economie più dinamiche dell'Est asiatico; ad esempio, Taiwan e Corea.

low-income countries e *middle-income countries*. I lavoratori *unskilled* localizzati nei *middle-income countries* sarebbero stati sempre più esposti alla concorrenza esercitata dai lavoratori dello stesso tipo appartenenti ai *low-income countries*, soprattutto dell'area asiatica, in seguito al crescente coinvolgimento di questi ultimi nel processo di globalizzazione del mercato del lavoro. «Questa apertura della metà del mondo a basso reddito – nota Wood – deve avere probabilmente modificato la struttura dei vantaggi comparati dei paesi a reddito intermedio per i quali il rapporto tra lavoratori *skilled* e lavoratori *unskilled* è al di sopra della media generale, sebbene al di sotto di quella dei paesi sviluppati» (p. 49). I *low-income countries* avrebbero conseguito un vantaggio comparato nei beni ad alta intensità di lavoro *unskilled* di cui sono relativamente più dotati, mentre i *middle-income countries* avrebbero visto consolidarsi la loro posizione nei beni a media intensità di lavoro *skilled*. I paesi industrializzati, d'altro canto, avrebbero mantenuto un vantaggio comparato nei beni ad alta intensità di lavoro qualificato. In sintesi, secondo Wood, l'incremento del salario relativo dei lavoratori qualificati, osservato in alcuni paesi in via di sviluppo appartenenti alla categoria dei *middle-income countries*, sarebbe da attribuire alle modificazioni della composizione del loro output, imposte dalle mutate condizioni di competitività internazionale.

Secondo altre spiegazioni, la causa dell'aumento dello *skill-premium* in alcuni paesi in via di sviluppo andrebbe ricercata soprattutto nel progresso tecnico. Al riguardo, una prima considerazione è che il cambiamento tecnologico – analogamente a quanto accaduto per i paesi industrializzati – sia del tipo *skill-biased* e abbia quindi favorito la domanda di lavoro qualificato. Una seconda ragione per la quale i mutamenti tecnologici potrebbero avere contribuito all'allargamento del differenziale salariale è stata indicata da Pissarides (1997). Il presupposto iniziale della sua analisi è che la liberalizzazione degli scambi e la conseguente maggiore esposizione alla pressione concorrenziale internazionale incentiverebbero le imprese collocate nei paesi in via di sviluppo ad accelerare il processo di innovazione tecnologica. Tale processo si realizzerebbe, per lo più, attraverso un'attività di imitazione e assimilazione di tecnologie già note e applicate nei paesi avanzati. Questa attività necessaria per il trasferimento di tecnologie richiederebbe un ampio e diffuso impiego di lavoro qualificato. Sintetizzando il proprio punto di vista, Pissarides scrive:

L'ipotesi chiave è che i trasferimenti di tecnologia richiedano lavoro qualificato. Allorché liberalizza gli scambi, un'economia in via di sviluppo sperimenta maggiori trasferimenti di tecnologia che in precedenza. L'apprendi-

mento delle nuove tecnologie e la loro concreta applicazione nel Sud accrescono la domanda di lavoro *skilled* [...] (p. 18).

Da ciò seguirebbe una spinta verso l'alto dei salari dei lavoratori qualificati e quindi l'incremento dello *skill-premium*. Può essere opportuno sottolineare che la spiegazione dell'aumento dello *skill-premium* elaborata da Pissarides non trae fondamento dall'ipotesi che l'innovazione si concretizzi nell'adozione di nuove tecniche produttive risparmiatrici di lavoro *unskilled*. Egli in realtà sviluppa la propria analisi per mezzo di un modello in cui si assume esplicitamente che i mutamenti tecnologici siano neutrali sotto questo aspetto⁵⁶.

Il fatto che l'apertura al commercio internazionale si sia associata, nei paesi in via di sviluppo, a andamenti molto dissimili dei differenziali salariali e, più in generale, della distribuzione del reddito viene ascritto, nella letteratura, alla disomogeneità, talvolta profonda, delle realtà economiche interne⁵⁷.

Riferimenti bibliografici

- Alesina, A. e Rodrik, D. (1994), *Distributive Politics and Economic Growth*, in «Quarterly Journal of Economics», 109, pp. 465-490.
- Baldwin, P. (1997), *The Past Rise of Social Security: Historical Trends and Patterns*, in *Reforming the Welfare State*, a cura di H. Giersch, Berlin, Springer.
- Banca Mondiale (1995), *World Development Report 1995*, Washington, D.C.
- Bénabou, R. (1996), *Equity and Efficiency in Human Capital Investment: The Local Connection*, in «Review of Economic Studies», 63, pp. 237-264.
- Berman, E., Bound, J. e Griliches, Z. (1994), *Changes in the Demand for Skilled Labor within U.S. Manufacturing: Evidence from the Annual Survey of Manufactures*, in «Quarterly Journal of Economics», 109, pp. 367-397.
- Bertola, G. (1993), *Factor Shares and Savings in Endogenous Growth*, in «American Economic Review», 83, pp. 1184-1198.
- Blanchard, O. (1995), *Macroeconomic Implications of Shifts in the Relative De-*

⁵⁶ Al riguardo, Pissarides puntualizza: «I trasferimenti di tecnologia modellati in questo articolo causano maggiori disuguaglianze salariali nei paesi in via di sviluppo poiché la tecnologia di *trasferimento* si caratterizza per un *bias* in favore del lavoro *skilled*. Qualora anche le tecnologie relative ai processi produttivi oggetto di trasferimento presentino un *bias* a favore del lavoro *skilled*, il fenomeno delle disuguaglianze risulterebbe rafforzato» (p. 20).

⁵⁷ Su questa problematica si vedano anche Banca Mondiale (1995, 56-57) e Diwan e Walton (1997).

- mand for Skills*, in «Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review», 1, pp. 48-53.
- Borjas, G.J. (1995), *The Internationalization of the U.S. Labor Market and the Wage Structure*, in «Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review», 1, pp. 3-8.
- Borjas, G.J. e Ramey, V.A. (1994), *Time-Series Evidence on the Sources of Trends in Wage Inequality*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 84, pp. 10-16.
- (1995), *Foreign Competition, Market Power, and Wage Inequality*, in «Quarterly Journal of Economics», 110, pp. 1075-1110.
- Borjas, G.J., Freeman, R.B. e Katz, L.F. (1992), *On the Labor Market Effects of Immigration and Trade*, in *Immigration and the Work Force*, a cura di G.J. Borjas e R.B. Freeman, Chicago, University of Chicago Press, pp. 213-244.
- (1996), *Searching for the Effect of Immigration on the Labor Market*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 246-251.
- Bound, J. e Johnson, G. (1992), *Changes in the Structure of Wages in the 1980's: An Evaluation of Alternative Explanations*, in «American Economic Review», 82, pp. 371-392.
- Burtless, G. (1995), *International Trade and the Rise in Earnings Inequality*, in «Journal of Economic Literature», 33, pp. 800-816.
- Checchi, D. (1997), *La diseguaglianza. Istruzione e mercato del lavoro*, Roma-Bari, Laterza.
- Diwan, I. e Walton, M. (1997), *How International Exchange, Technology, and Institutions Affect Workers: An Introduction*, in «World Bank Economic Review», 11, pp. 1-15.
- Dixit, A.K. (1996), *The Making of Economic Policy. A Transaction-Cost Politics Perspective*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Durlauf, S.N. (1996), *A Theory of Persistent Income Inequality*, in «Journal of Economic Growth», 1, pp. 75-94.
- Economic Report of the President* (1997), United States Government Printing Office, Washington (febbraio).
- Esping-Andersen, G. (1996a), *After the Golden Age? Welfare State Dilemmas in a Global Economy*, in *Welfare States in Transition. National Adaptations in Global Economies*, a cura di G. Esping-Andersen, London, Sage Publications, pp. 1-31.
- (1996b), *Positive-Sum Solutions in a World of Trade-Offs?*, in *Welfare States in Transition. National Adaptations in Global Economies*, a cura di G. Esping-Andersen, London, Sage Publications, pp. 256-267.
- Feenstra, R.C. e Hanson, G.H. (1996) *Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 240-245.
- Fondo Monetario Internazionale (1997), *World Economic Outlook* (maggio).
- Freeman, R.B. (1995a), *Are Your Wages Set in Beijing?*, in «Journal of Economic Perspectives», 9, pp. 15-32.

- (1995b), *The Large Welfare State as a System*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 85, pp. 16-21.
- Friedberg, R.M. e Hunt, J. (1995), *The Impact of Immigrants on Host Country Wages, Employment and Growth*, in «Journal of Economic Perspectives», 9, pp. 23-44.
- Ghosh, S.R. (1996), *Reverse Linkages: The Growing Importance of Developing Countries*, in «Finance and Development» (marzo), pp. 38-41.
- Golub, S.S. (1997), *International Labor Standards and International Trade*, International Monetary Fund Working Paper n. 37 (aprile).
- Gottschalk, P. (1997), *Inequality, Income Growth, and Mobility: The Basic Facts*, in «Journal of Economic Perspectives», 11, pp. 21-40.
- Harrison, G., Rutherford, T. e Tarr, D. (1995), *Quantifying the Outcome of the Uruguay Round*, in «Finance and Development» (dicembre), pp. 38-41.
- Irwin, D.A. (1996), *The United States in a New Global Economy? A Century's Perspective*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 41-46.
- Johnson, G.E. (1997), *Changes in Earning Inequality: The Role of Demand Shifts*, in «Journal of Economic Perspectives», 11, pp. 41-54.
- Juhn, C. e Murphy, K.M. (1995), *Inequality in Labor Market Outcomes: Contrasting the 1980s and Earlier Decades*, in «Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review», 1, pp. 26-32.
- Katz, L.F. e Murphy, K.M. (1992), *Changes in Relative Wages, 1963-1987: Supply and Demand Factors*, in «Quarterly Journal of Economics», 107, pp. 35-78.
- Klevorick, A.K. (1996), *Reflections on the Race to the Bottom*, in *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, vol. 1, a cura di J.N. Bhagwati e R.E. Hudec, Cambridge (Mass.), The MIT Press, pp. 459-467.
- Krugman, P. (1995a), *Growing World Trade: Causes and Consequences*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 1, pp. 327-377.
- (1995b), *Technology, Trade, and Factors Prices*, NBER Working Paper n. 5355 (novembre).
- (1996), *Pop Internationalism*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Krugman, P. e Lawrence, R. (1993), *Trade, Jobs and Wages*, NBER Working Paper n. 4478 (settembre).
- Kuznets, S. (1955), *Economic Growth and Income Inequality*, in «American Economic Review», 45, pp. 1-28.
- Lawrence, R.Z. (1995), *U.S. Wage Trends in the 1980s: The Role of International Factors*, in «Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review», 1, pp. 18-25.
- Lawrence, R.Z., Bressand, A. e Ito, T. (1996), *A Vision for the World Economy - Openness, Diversity, and Cohesion*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Lawrence, R.Z., Rodrik, D. e Whalley, J. (1996), *Emerging Agenda for Global*

- Trade: High Stakes for Developing Countries*, Baltimora, The Johns Hopkins University Press.
- Lawrence, R.Z. e Slaughter, M.J. (1993), *International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup?*, in «Brookings Papers on Economic Activity (Microeconomics)», 2, pp. 161-210.
- Leamer, E.E. (1994), *Static Heckscher-Ohlin Models of Partial Economic Integration*, in *New Trade Theories: A Look at the Empirical Evidence*, London, CEPR.
- (1995), *The Heckscher-Ohlin Model in Theory and Practice*, in «Princeton Studies in International Finance», n. 77 (febbraio).
- (1996a), *In Search of Stolper-Samuelson Effects on U.S. Wages*, NBER Working Paper n. 5427 (gennaio).
- (1996b), *Wage Inequality from International Competition and Technological Change: Theory and Country Experience*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 309-314.
- Markusen, J.R., Melvin, J.R., Kaempfer, W.H. e Maskus, K.E. (1995), *International Trade-Theory and Evidence*, New York, McGraw-Hill.
- Mill, J.S. (1983), *Principi di Economia Politica*, Torino, UTET [versione originale 1848].
- Murphy, K.M., Shleifer, A. e Vishny, R. (1989), *Income Distribution, Market Size, and Industrialization*, in «Quarterly Journal of Economics», 104, pp. 537-564.
- Neven, D. e Wyplosz, C. (1996), *Relative Prices, Trade and Restructuring in European Industry*, CEPR Discussion Paper n. 1451 (agosto).
- Nickell, S. e Bell, B. (1996), *Changes in the Distribution of Wages and Unemployment in OECD Countries*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 302-308.
- OECD (1996), *Earnings Inequality, Low-Paid Employment and Earnings Mobility*, in «Employment Outlook» (luglio), pp. 59-108.
- Okun, A.M. (1975), *Equality and Efficiency. The Big Tradeoff*, Washington, D.C., The Brookings Institution.
- Olson, M. (1995), *The Devolution of the Nordic and Teutonic Economies*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 85, pp. 22-27.
- (1996), *Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor*, in «Journal of Economic Perspectives», 10, pp. 3-24.
- Perotti, R. (1993), *Political Equilibrium, Income Distribution, and Growth*, in «Review of Economic Studies», 60, pp. 755-776.
- (1996), *Growth, Income Distribution, and Democracy: What the Data Say*, in «Journal of Economic Growth», 1, pp. 149-187.
- Persson, T. e Tabellini, G. (a cura di) (1994), *Monetary and Fiscal Policy*, volume II: Politics, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Phelps, E.S. (1997), *Rewarding Work*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Pierson, P. (1994), *Dismantling the Welfare State? Reagan, Thatcher and the Politics of Retrenchment*, Cambridge, Cambridge University Press.

- (1996), *La nuova politica del Welfare state: un'analisi comparata degli interventi restrittivi*, in «Stato e Mercato», n. 46, pp. 3-50.
- Pissarides, C.A. (1997), *Learning by Trading and the Returns to Human Capital in Developing Countries*, in «World Bank Economic Review», 11, pp. 17-32.
- Robbins, D.J. (1996), *Evidence on Trade and Wages in the Developing World*, OECD Development Centre Technical Paper n. 119 (dicembre).
- Rodrik, D. (1997a), *The «Paradoxes» of the Successful State*, in «European Economic Review», 41, pp. 411-442.
- (1997b), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, Institute for International Economics.
- Rossi, N. (a cura di) (1997), *L'istruzione in Italia: solo un pezzo di carta?*, Bologna, Il Mulino.
- Rowthorn, R. e Ramaswamy, R. (1997), *Deindustrialization: Causes and Implications*, International Monetary Fund Working Paper n. 42 (aprile).
- Sachs, J.D. e Shatz, H. (1994), *Trade and Jobs in U.S. Manufacturing*, in «Brookings Papers on Economic Activity», 1, pp. 1-84.
- (1996), *U.S. Trade with Developing Countries and Wage Inequality*, in «American Economic Review, Papers and Proceedings», 86, pp. 234-239.
- Sandmo, A. (1991), *Economists and the Welfare State*, in «European Economic Review», 35, pp. 213-239.
- Sen, A.K. (1992), *Inequality Reexamined*, Oxford, Clarendon Press.
- Slaughter, M.J. e Swagel, P. (1997), *The Effect of Globalization on Wages in the Advanced Economies*, International Monetary Fund Working Paper n. 43 (aprile).
- UNCTAD (1996a), *The Least Developed Countries - 1996 Report*, Genève-New York, United Nations.
- (1996b), *Report of the United Nations Conference on Trade and Development on Its Ninth Session*, Genève, United Nations, TD/378 (agosto).
- Weston, A. (1996), *The Uruguay Round - Costs and Compensation for Developing Countries*, in *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, a cura dell'UNCTAD, vol. VII, Genève-New York, United Nations, pp. 83-98.
- Williamson, J.G. (1995), *Globalization, Convergence, and History*, NBER Working Paper n. 5259 (settembre).
- Wilson, J.D. (1996), *Capital Mobility and Environmental Standards: Is There a Theoretical Basis for a Race to the Bottom?*, in *Fair Trade and Harmonization. Prerequisites for Free Trade?*, vol. 1, a cura di J.N. Bhagwati e R.E. Hudec, Cambridge (Mass.), The MIT Press, pp. 393-427.
- Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Oxford, Clarendon Press.
- (1995), *How Trade Hurt Unskilled Workers*, in «Journal of Economic Perspectives», 9, pp. 57-80.
- (1997), *Openness and Wages Inequality in Developing Countries: The Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom*, in «World Bank Economic Review», 11, pp. 33-57.

- Zhang, J. (1997), *The Effect of Welfare Programs on Criminal Behavior: A Theoretical and Empirical Analysis*, in «Economic Inquiry», 35, pp. 120-137.
- Zimmermann, K.F. (1995), *Tackling the European Migration Problem*, in «Journal of Economic Perspectives», 9, pp. 45-62.
- Zollino, F. (1997), *Istruzione, crescita ed equità: una rassegna della teoria*, in *L'istruzione in Italia: solo un pezzo di carta?*, a cura di N. Rossi, Bologna, Il Mulino, pp. 219-254.