



1

IL COMMERCIO NELL'ECONOMIA GLOBALE

L'emergere sulla scena internazionale della Cina, dell'India e dei Paesi dell'ex blocco comunista implica la partecipazione, almeno potenziale, della maggior parte della popolazione della Terra all'economia globale. Questo sviluppo non ha precedenti.
Ben Bernanke, governatore della Federal Reserve, 2006

A essere maggiormente danneggiato nel mondo di oggi, fortemente diseguale, non è chi si trova più esposto alla globalizzazione, ma chi ne è rimasto fuori.
Kofi Annan, ex segretario generale delle Nazioni Unite, 2000

Se avete giocato qualche volta a un videogioco come EverQuest o World of Warcraft, allora potreste esservi imbattuti in giocatori cinesi che “sfruttano” il gioco per ottenerne oro virtuale. Secondo le notizie riportate dalla stampa, in Cina più di 100.000 ragazzi vengono ingaggiati perché guadagnino nei videogiochi oro virtuale o altri tesori, che sono poi venduti su eBay o altri siti di aste in Rete¹. Sebbene non sia prevista dai distributori dei videogiochi, tale attività è in rapida crescita ed è un esempio di commercio nell'economia globale². Che tipo di commercio internazionale si realizza con queste “gold farms”? In primo luogo, la vendita di oro virtuale da parte di un cinese a qualcuno che si trova negli Stati Uniti è un'importazione statunitense, ovvero l'acquisto di un bene o servizio da un altro Paese. Ma si realizza anche un'esportazione statunitense, ovvero la vendita di un bene o servizio a un altro Paese. Poiché l'azienda americana eBay richiede agli utenti registrati alcune commissioni, la vendita di oro virtuale o di qualsiasi altro articolo da parte di qualcuno che si trova in un altro Paese è un'esportazione di un servizio degli Stati Uniti – il cittadino straniero sta acquistando il servizio eBay per commerciare su quel sito.

L'oro virtuale che si ottiene nei videogiochi è solo un esempio dei milioni di beni e servizi che vengono scambiati tra Paesi³. Qual è stato il maggiore Paese esportatore di beni nel 2005? Se pensate siano stati gli Stati Uniti o la Cina, siete vicini (sono stati rispettivamente il secondo e il terzo esportatore), ma la risposta corretta è la Germania, che ha esportato 970 miliardi di dollari nel 2005. Questa cifra è pari a quasi il 10%

1_ V. David Barboza, “Boring Game? Hire a Player”, *New York Times*, 9 dicembre 2005 e Marco Consoli, “In Cina i ‘minatori’ dei giochi online”, *Corriere della Sera*, 26 aprile 2006.

2_ Sony, il distributore di EverQuest, favorisce questo tipo di scambi sul proprio sito *Station Exchange*.

3_ Nell'edizione italiana i dati statistici sono stati aggiornati solo in alcuni casi. Come suggerito dal problema 1 di questo capitolo, esercizi di aggiornamento dei dati possono essere svolti utilmente dagli studenti, per prendere familiarità con le fonti statistiche e la loro analisi [N.d.C.].

dei 10,2 mila miliardi di dollari di esportazioni mondiali di **merci** (ovvero di prodotti manifatturieri, minerari e agricoli). Gli Stati Uniti hanno esportato 900 miliardi di dollari di beni, mentre le esportazioni cinesi ammontavano allora a 762 miliardi di dollari⁴. Oltre alle esportazioni di beni, nel 2005 si sono realizzate anche **esportazioni di servizi** per 2400 miliardi di dollari (nei servizi sono compresi i servizi commerciali come eBay, i viaggi e i trasporti). Se combiniamo le esportazioni di beni e servizi, i maggiori esportatori del mondo nel 2005 sono stati gli Stati Uniti con 1300 miliardi di dollari, seguiti da Germania, Cina, Giappone, Regno Unito e Francia.

Ci sono molte ragioni per cui i Paesi commerciano i beni e la più ovvia è che possono in tal modo ottenere dall'estero prodotti più economici o di migliore qualità rispetto a quelli che sono in grado di produrre internamente. Il fatto che la Germania fosse il maggiore esportatore di beni nel 2005 riflette le sue tecnologie all'avanguardia usate per produrre beni manufatti di alta qualità, come le automobili BMW e Mercedes-Benz. La Cina, d'altra parte, può produrre beni in modo più economico rispetto alla maggior parte dei Paesi industrializzati. Gli Stati Uniti hanno sia la tecnologia per produrre beni manufatti di alta qualità, sia la capacità di fornire beni agricoli a basso costo (grazie alle abbondanti risorse di terra e ai sussidi governativi).

Dal capitolo 2 al capitolo 11 di questo libro, svilupperemo alcuni modelli che ci aiuteranno a comprendere le ragioni per cui i Paesi commerciano beni e servizi. Inoltre, analizzeremo le **migrazioni**, il flusso internazionale che si genera quando le persone si spostano da un Paese all'altro, e gli **investimenti diretti esteri (IDE)**, il flusso internazionale di capitale che si realizza quando un'impresa acquista la proprietà di un'azienda situata in un altro Paese. I tre tipi di flussi tra Paesi – di prodotti, di persone e di capitale – sono così usuali oggigiorno che li consideriamo equivalenti a dati. Quando entrate in un negozio per acquistare un qualsiasi articolo, è abbastanza probabile che esso sia stato prodotto in un altro Paese, che il negozio stesso sia di proprietà straniera e che il venditore che vi serve sia un immigrato. Perché questi flussi internazionali sono così diffusi? Quali sono le conseguenze che essi apportano ai Paesi coinvolti? E quali azioni intraprendono i governi per rendere i propri Paesi più o meno aperti al commercio, alle migrazioni e agli investimenti diretti esteri? Queste sono le domande alle quali cercheremo di dare una risposta.

1.1 IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

In questo paragrafo affrontiamo il nostro studio sull'economia internazionale definendo alcuni termini importanti e sintetizzando le tendenze generali del commercio mondiale.

1.1.1 I fondamenti del commercio mondiale

Come suggerito dalla discussione precedente, un'esportazione è un prodotto venduto da un Paese a un altro, mentre un'importazione è un prodotto acquistato da un altro

⁴ Nel 2007 la Germania manteneva il primato, con 1325 miliardi di esportazioni di beni, seguita dalla Cina, con 1218 miliardi, e dagli Stati Uniti, con 1162 miliardi [N.d.C.].

Paese. Normalmente pensiamo ai beni che vengono spediti tra Paesi, ma per i servizi ciò non avviene necessariamente. I servizi di costruzione, per esempio, sono realizzati sul posto nel Paese importatore e non sono trasportati. Anche i viaggi e il turismo sono categorie ampie di esportazioni di servizi consumati sul posto: il denaro speso da un turista statunitense in visita alla torre Eiffel è un'esportazione di servizi della Francia, mentre un visitatore cinese nel Grand Canyon si aggiunge alle esportazioni di servizi statunitensi.

La **bilancia commerciale** di un Paese è la differenza tra il valore totale delle sue esportazioni e il valore totale delle sue importazioni (normalmente si considerano sia i beni che i servizi). I Paesi che esportano più di quanto importano, come la Cina negli ultimi anni, registrano un **avanzo (surplus) commerciale**, mentre i Paesi che importano più di quanto esportano, come gli Stati Uniti, presentano un **disavanzo (deficit) commerciale**.

Oltre a tenere traccia della bilancia commerciale generale di un Paese rispetto al resto del mondo, spesso sulla stampa viene riportata la **bilancia commerciale bilaterale**, ovvero la differenza tra le esportazioni e le importazioni tra due Paesi. Il disavanzo commerciale degli Stati Uniti con la Cina, per esempio, ammontava a più di 200 miliardi di dollari nel 2005 e nel 2006⁵.

Nei modelli presentati dal capitolo 2 al capitolo 11 non ci preoccupiamo dell'esistenza di un avanzo o di un disavanzo commerciale, ma ipotizziamo semplicemente che ogni Paese abbia una bilancia commerciale in pareggio, con esportazioni pari alle importazioni. Due sono le ragioni che giustificano tale ipotesi. In primo luogo, gli economisti ritengono che un avanzo o un disavanzo commerciale generale emergano dalle condizioni macroeconomiche, dai livelli generali di spesa e di risparmio di un'economia: Paesi con livelli di spesa alti e di risparmio bassi incorreranno in un disavanzo commerciale. In secondo luogo, l'interpretazione di un disavanzo o di un avanzo commerciale è problematica quando ci concentriamo sulla bilancia commerciale bilaterale tra due Paesi, per esempio Stati Uniti e Cina. Per capire qual è il problema, pensate all'importazione statunitense dalla Cina di un particolare bene, per esempio la bambola Barbie (v. Rassegna stampa, *La Barbie e l'economia mondiale*).

Come mostrato nella figura 1.1, la bambola Barbie è costituita da parti in plastica, capelli e altri materiali provenienti da Paesi diversi – petrolio dall'Arabia Saudita, plastiche da Taiwan, capelli dal Giappone – ed è assemblata in Cina. La bambola vale 2 dollari quando lascia il magazzino cinese diretta negli Stati Uniti e viene venduta per 10 dollari negli USA, ma solo 35 centesimi riflettono il valore del lavoro cinese impiegato nell'assemblaggio. Il resto dei 2 dollari di valore dell'esportazione è, in effetti, *importato* in Cina da altri Paesi, ma tuttavia l'intero importo di 2 euro è considerato un'esportazione della Cina verso gli Stati Uniti. Questo esempio mostra che il concetto di disavanzo o di avanzo commerciale bilaterale tra due Paesi è poco affidabile. Non è sensato considerare l'intera bambola da 2 dollari come esportazione cinese verso gli Stati Uniti, come viene fatto nelle statistiche commerciali ufficiali, se il valore aggiunto in Cina è pari a solo 35 centesimi, mentre il resto del valore è stato acqui-

⁵ Il disavanzo USA con la Cina è salito a 256 miliardi di dollari nel 2007 [N.d.C.].

stato da altri Paesi⁶. Questo difetto delle statistiche ufficiali ci offre una buona ragione per non concentrare l'attenzione sull'avanzo o sul disavanzo commerciale bilaterale tra Paesi, anche se spesso i giornali ne riportano il valore.

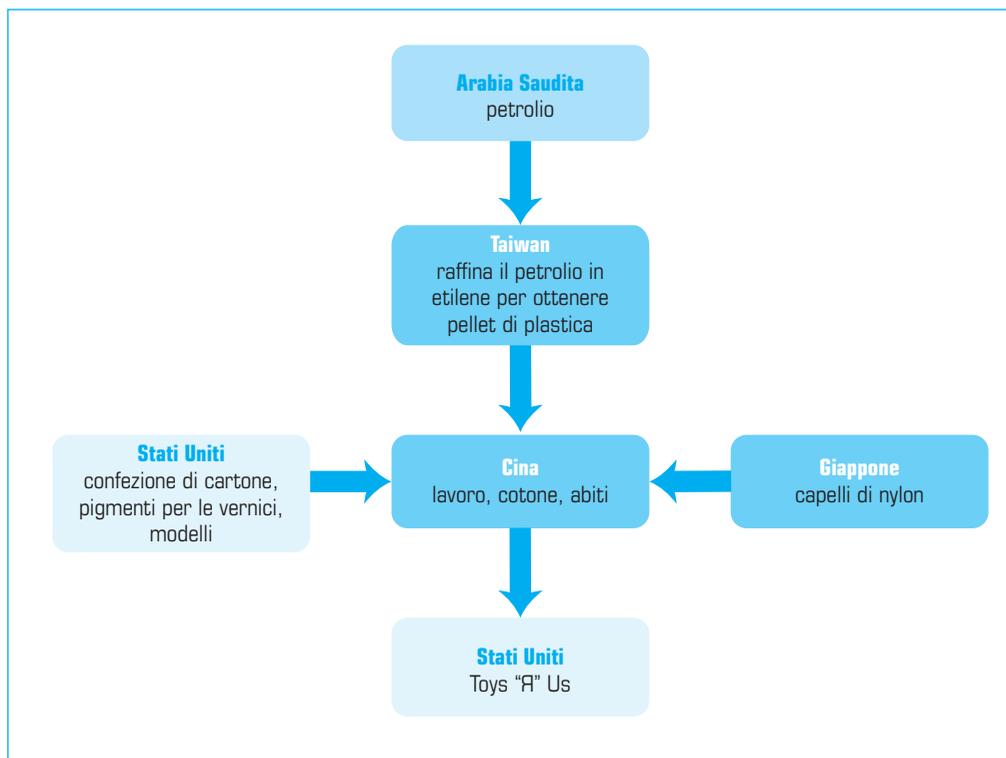


Figura 1.1 La bambola Barbie. Nella figura sono mostrati i prodotti forniti da vari Paesi per la produzione di una Barbie venduta negli Stati Uniti. La Cina fornisce lavoro, cotone e abiti per la bambola. L'Arabia Saudita fornisce il petrolio che, attraverso la raffinazione, produce etilene. Taiwan usa l'etilene per produrre pellet di plastica vinile per il corpo della Barbie, mentre il Giappone fornisce i capelli di nylon. Gli Stati Uniti forniscono le vernici e i materiali della confezione per la vendita al dettaglio.

1.1.2 La mappa del commercio mondiale

Per cercare di mappare il flusso di esportazioni e importazioni nel mondo, usiamo la cartina della figura 1.2 che presenta il commercio in miliardi di dollari nel 2000 (l'ultimo anno di cui sono disponibili dati completi su commercio, migrazioni e investimenti diretti esteri). Quell'anno, hanno attraversato i confini nazionali beni per circa

⁶ Gli economisti hanno ricalcolato i flussi commerciali per alcuni Paesi, usando il valore aggiunto in ogni località anziché l'intero valore delle esportazioni (35 centesimi anziché 2 dollari in questo esempio). Ma questi calcoli sono stati eseguiti solo per pochi Paesi e per alcuni anni, perciò le statistiche ufficiali si basano sull'intero valore delle esportazioni (2 dollari, come il valore della Barbie esportata dalla Cina negli Stati Uniti).

RASSEGNA STAMPA

La Barbie e l'economia mondiale

L'articolo seguente mostra che il valore delle esportazioni di un bene non necessariamente riflette il valore aggiunto dal Paese esportatore. Se alcuni degli input sono importati, allora il valore aggiunto è inferiore a quello delle esportazioni.

Una Barbie viene venduta nel negozio Toys "R" Us di Anaheim in una sgargiante scatola di cartone e cellophane marchiata "Made in China". Il prezzo è di 9,99 dollari. Ma quanto guadagna la Cina dalla vendita della bambola, irriverente e alla moda, commerciata in tutto il mondo dalla Mattel di El Segundo?

Circa 35 centesimi, secondo i dirigenti delle aziende di giocattoli asiatiche e americane – per la maggior parte in salari pagati a 11.000 giovani contadine che lavorano in due fabbriche sul confine tra Hong Kong e la provincia cinese del Guangdong. "La principale esportazione della Cina è il lavoro a basso costo", ha dichiarato David A. Miller, presidente di Toy Manufacturers of America a New York [...].

La Cina ricava, da tasse minime, commissioni di licenza e salari, la quota stimata della Barbie "My first tea party" venduta ad Anaheim. Tuttavia, a causa delle complicate regole commerciali internazionali che definiscono il punto di origine di un prodotto, alla Cina è assegnato un valore di esportazioni di 2 dollari quando la bambola raggiunge gli Stati Uniti. Alla fine, dopo un viaggio transoceanico, il trasporto interno su gomma, la pubblicità e altre funzioni che impiegano migliaia di lavoratori negli Stati Uniti, la Barbie di Anaheim raggiungerà il suo prezzo pieno, generando almeno 1 dollaro di profitto per la Mattel.

Secondo i dati della dogana statunitense, nel 1995 sono stati importati dalla Cina giocattoli per 5,4 miliardi di dollari, circa un sesto del disavanzo totale in base ai calcoli del governo statunitense⁷. Diversi altri Paesi hanno contribuito alla produzione della Barbie di Anaheim tanto quanto la Cina. Dall'Arabia Saudita è giunto il petrolio che, attraverso il processo di raffinazione, produce etilene. Taiwan lo ha usato per produrre pellet di plastica vinile per il corpo della Barbie. Il Giappone ha fornito i capelli di nylon, gli Stati Uniti hanno contribuito con la confezione di cartone, mentre Hong Kong si è occupata della gestione.

Ogni Paese si appropria di una fetta del valore di esportazione della bambola pari a 2 euro, la grandezza usata per calcolare le statistiche commerciali (circa un quinto del prezzo al dettaglio). Ma alla Cina rimane il conto: nei registri commerciali, la Barbie è una delle sue esportazioni. Questo fatto è sempre più importante perché il vantaggio commerciale cinese sugli Stati Uniti continua a crescere, allarmando i politici e spingendo il Paese più ricco e popoloso del mondo a uno scontro ostinato. I funzionari del dipartimento del Commercio statunitense hanno recentemente annunciato che, secondo i dati di giugno, per la prima volta nella storia la Cina ha sorpassato il Giappone diventando la nazione con il più grande squilibrio della bilancia commerciale con gli Stati Uniti.

Come già aveva fatto in passato, la Cina ha gridato immediatamente all'ingiustizia, sostenendo che i dati statunitensi non tenevano in considerazione il valore aggiunto al prodotto a Hong Kong e nelle altre tappe intermedie della produzione. "La transazione commerciale è così complicata che coinvolge due o tre 'località' lungo l'intero processo di lavorazione" ha scritto Ma Xiaoye, un funzionario del ministero del Commercio e della Cooperazione economica in Cina in un recente articolo che presenta la posizione di Pechino. "Il valore aggiunto si accumula in più di due località e si combina con le spedizioni incrociate. Questo ha portato a grandi difficoltà nella determinazione dell'origine dei beni e la considerevole scala del commercio di perfezionamento ha portato a importanti distorsioni nelle statistiche commerciali".

Fonte: Rone Tempest, "Barbie and the World Economy", *Los Angeles Times*, 22 settembre 1996, pp. A1, A12.

⁷ Nel 1996, quando fu pubblicato l'articolo del *Los Angeles Times*, gli Stati Uniti avevano registrato un disavanzo con la Cina di 39,5 miliardi di dollari. Nel 2005 era cresciuto a più di 200 miliardi di dollari.

plisce spedire la merce da un Paese all'altro. Inoltre, il commercio è elevato perché i **dazi sulle importazioni** (tasse sul commercio internazionale) sono bassi. L'Unione Europea è un gruppo di Paesi nel continente europeo con dazi pari a zero sulle importazioni interne⁸. Questo gruppo di Paesi si è allargato da 15 a 25 membri nel 2004 e altri due si sono uniti nel 2007: ne consegue che la maggior parte dei Paesi europei commercia all'interno del continente con dazi nulli.

Oltre a grandi flussi commerciali tra i Paesi europei, ci sono anche importanti movimenti tra gli Stati Uniti e l'Europa. Nel 2000 gli Stati Uniti hanno esportato 210 miliardi di dollari di beni verso l'Europa e hanno importato 256 miliardi di dollari da questa regione. Se aggiungiamo questi flussi a quello del commercio interno all'Europa troviamo che Europa e Stati Uniti rappresentano circa 2300 miliardi di dollari, ovvero più di un terzo (35%) dei 6600 miliardi di flussi commerciali mondiali. Anche questo dato è riportato nella tabella 1.1, che mostra come buona parte del commercio mondiale avviene tra Paesi simili per il livello di industrializzazione avanzata e la ricchezza elevata. Perché questi Paesi commerciano così tanto tra loro?

Le molte differenze tra i Paesi europei e tra l'Europa e gli Stati Uniti spiegano, in parte, il commercio tra questi ultimi. Il primo modello di commercio che analizzeremo nel capitolo 2, chiamato modello ricardiano, fu inizialmente utilizzato per giustificare il commercio tra Inghilterra e Portogallo sulla base delle differenze climatiche. Nonostante tali diversità, i Paesi industrializzati come il Regno Unito e gli Stati Uniti

Tab. 1.1 Quota di commercio mondiale di alcune regioni nel 2000. Questa tabella mostra la quota di commercio all'interno di ogni regione o la quota di esportazioni da ogni regione in rapporto al commercio mondiale totale nel 2000. L'Europa e l'America rappresentano insieme più di metà delle esportazioni mondiali, mentre l'Asia ricopre un altro quarto delle esportazioni mondiali.

	Quota di commercio mondiale		Quota di commercio mondiale
Europa (commercio interno)	28%	Asia (esportazioni)	28%
Europa (interno) più commercio con gli Stati Uniti	35%	Medio Oriente e Russia (esportazioni)	10%
America (commercio interno)	13%	Africa (esportazioni)	2,5%
Europa e America (esportazioni)	58%	Australia e Nuova Zelanda (esportazioni)	1,5%

Nota: Le quote di commercio mondiale sono calcolate a partire dalla figura 1.2, come spiegato nel testo. L'America comprende America Settentrionale, Centrale, Meridionale e Caraibi. Le esportazioni di Medio Oriente e Russia includono anche le esportazioni della Comunità di Stati Indipendenti, che è formata da Azerbaigian, Armenia, Bielorussia, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Moldavia, Russia, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan e Ucraina.

Fonte: Dati di commercio internazionale delle Nazioni Unite.

8 Prima del 2004, l'Unione Europea era formata da quindici Paesi: Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo e Paesi Bassi (membri fondatori dal 1957); Danimarca, Irlanda e Regno Unito (entrati nel 1973); Grecia (entrata nel 1981), Portogallo e Spagna (entrati nel 1986) e Austria, Finlandia e Svezia (aggiunte nel 1995). Il Primo maggio 2004, si sono aggiunti altri dieci Paesi: Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lituania, Lettonia, Malta, Polonia, Slovacchia e Slovenia. Nel gennaio 2007, si sono unite Bulgaria e Romania. Oltre a dazi pari a zero, i Paesi dell'Unione Europea hanno regole economiche comuni e alcuni di loro condividono la stessa valuta (l'euro).

hanno molti più aspetti simili nella struttura del consumo e nella loro capacità di produrre beni e servizi. Perché allora Paesi “simili” commerciano così tanto tra di loro? Non daremo una risposta fino al capitolo 6, nel quale sosteneremo che anche Paesi simili producono beni in varietà sufficientemente diverse (per esempio differenti modelli di automobile o tipi di formaggio) da renderne naturale lo scambio fra loro.

Il commercio nelle Americhe Una buona parte di commercio internazionale si realizza anche nel continente americano, cioè tra America Settentrionale, America Centrale, America Meridionale e Caraibi. Nel 2000 gli Stati Uniti hanno esportato 156 miliardi di dollari verso il Canada e importato per 233 miliardi. Inoltre, gli Stati Uniti hanno esportato 173 miliardi di dollari verso l'America Latina (che è formata da Messico, America Centrale, Meridionale e Caraibi) e importato 215 miliardi di dollari. Se sommiamo questi flussi commerciali agli scambi tra Canada e America Latina e a quelli interni all'America Latina stessa, otteniamo un commercio totale di beni nel continente americano nell'anno 2000 pari a 860 miliardi di dollari, ovvero un altro ottavo (13%) del commercio mondiale.

Perciò il commercio interno al continente americano è circa la metà del commercio interno all'Europa e la maggior parte di tale commercio si registra all'interno dell'Accordo nord-americano per il libero scambio (NAFTA - North American Free Trade Agreement), che unisce Canada, Stati Uniti e Messico. Ci sono state proposte per estendere ulteriormente quest'area di libero scambio includendo l'America Centrale e Meridionale nell'Area di libero scambio delle Americhe (FTAA - Free Trade Area of Americas), ma gli incentivi economici a favore di tale estensione non sono così elevati perché la distanza tra America del Nord e del Sud è notevole e i flussi di commercio relativamente contenuti. Quindi nel breve periodo non ci si dovrebbe attendere l'ampliamento dell'Area di libero scambio delle Americhe da parte di questi Paesi se mai si formerà. Questo fatto è in contrasto con il recente allargamento dell'Unione Europea.

Se sommiamo i flussi commerciali interni al continente americano e quelli interni all'Europa e includiamo anche tutte le altre esportazioni dalle due regioni verso il resto del mondo, queste aree rappresentano congiuntamente 3840 miliardi di dollari di esportazioni, ovvero più della metà (58%) dei 6600 miliardi di dollari del commercio mondiale. Il risultato è riportato nella tabella 1.1.

Il commercio con l'Asia I flussi commerciali più importanti mostrati nella figura 1.2, dopo quelli di Europa e America, sono quelli asiatici. Per esempio, l'Europa nel 2000 ha esportato 194 miliardi di dollari verso i Paesi dell'Asia e importato 338 miliardi. Gli Stati Uniti hanno esportato 73 miliardi di dollari verso il Giappone e 144 miliardi verso il resto dell'Asia, mentre hanno importato circa il doppio da ognuna di queste regioni.

Se disaggreghiamo le esportazioni asiatiche verso gli Stati Uniti, il maggior Paese esportatore è il Giappone, che ha venduto 151 miliardi di dollari di beni nel 2000, seguito dalla Cina, che ha commerciato per 121 miliardi di dollari. La Corea del Sud e Taiwan hanno esportato 42 miliardi di dollari ciascuno, e India, Indonesia, Thailandia, Vietnam e altri Paesi asiatici hanno esportato quantità inferiori. Le esportazioni di tutta l'Asia verso gli Stati Uniti ammontano a 466 miliardi di dollari. Il valore è cresciuto sostanzial-

mente rispetto a quello del 2000 illustrato nella cartina. Nel 2005 la Cina è stata il maggiore esportatore asiatico verso gli Stati Uniti, con esportazioni di beni per 243 miliardi di dollari, circa il doppio di quanto aveva venduto nel 2000 (121 miliardi di dollari).

Se sommiamo tutte le esportazioni asiatiche otteniamo 1833 miliardi di dollari nel 2000, ovvero più di un quarto (28%) del commercio mondiale, come mostrato nella tabella 1.1. Si ricordi che questo valore include solo il commercio di beni e omette quello di servizi, che tuttavia sta diventando sempre più rilevante. L'India, per esempio, svolge un'ampia gamma di servizi come la contabilità, l'assistenza clienti, la programmazione informatica e altre mansioni di ricerca e sviluppo per imprese statunitensi ed europee. Poiché tali servizi sono realizzati per imprese statunitensi ed europee in un altro Paese, sono considerate esportazioni di servizi della Nazione che li produce. Nella citazione all'inizio del capitolo, Ben Bernanke, il governatore della Federal Reserve americana, sottolinea che l'entrata della Cina, dell'India e dei Paesi dell'ex blocco comunista nell'economia mondiale ha portato a un livello di globalizzazione superiore a qualsiasi esperienza del passato.

Perché l'Asia commercia così tanto? Ci sono molte risposte a questa domanda. Una è che i salari in molte zone asiatiche sono molto più bassi rispetto a quelli del mondo industrializzato. I bassi salari cinesi permettono al Paese di produrre beni a basso costo e quindi di esportarli. Ma perché i salari in questo Stato sono così bassi? Una spiegazione è che i lavoratori cinesi sono meno produttivi (il modello ricardiano presentato nel capitolo 2 spiega i salari secondo questa ottica). Tuttavia, i bassi salari non possono giustificare le elevate esportazioni giapponesi. I salari giapponesi sono molto alti perché i lavoratori nipponici sono alquanto produttivi, tuttavia il Giappone esporta molto verso Europa e Stati Uniti perché la sua forza lavoro altamente qualificata e l'abbondanza di capitale (fabbriche e macchinari) gli permettono di produrre in abbondanza beni di alta qualità. Al contrario, la scarsità di materie prime spiega perché il Paese importa tali beni dalle Nazioni ricche di risorse naturali come l'Australia, il Canada e gli Stati Uniti. I flussi commerciali basati sulla dotazione di lavoro, capitale e risorse naturali di ogni Paese sono spiegati dal modello di Heckscher-Ohlin, argomento del capitolo 5.

Le altre regioni Il Medio Oriente vende petrolio a molti Paesi, generando 353 miliardi di dollari di ricavi da esportazione e spendendo 240 miliardi di dollari in importazioni. Come il Medio Oriente, anche la Russia ha riserve di petrolio e di gas naturale, sulle quali fa affidamento l'Europa, che sono un'importante fonte di ricavi da esportazioni. Nel 2000 la Russia ha guadagnato 115 miliardi dalle esportazioni e ha speso 45 miliardi in importazioni. Le esportazioni di Medio Oriente e Russia ammontano congiuntamente a 470 miliardi di dollari, ovvero un altro 10% del commercio mondiale.

C'è poi l'Africa. Sono i Paesi europei ad avere i legami commerciali più stretti con questo Paese, per effetto sia della vicinanza geografica sia del passato status di colonie di alcuni Paesi africani. L'Europa nel 2000 ha esportato verso l'Africa 80 miliardi di dollari e ha importato 82 miliardi, contro un commercio dell'Africa con gli Stati Uniti che ha raggiunto i 35 miliardi di dollari. Anche il commercio interno all'Africa nel 2000 è stato modesto: solo 13 miliardi di dollari. Sommando tutte le sue esportazioni, il continente africano rappresenta solo il 2,5% del commercio mondiale, una percentuale molto limitata se si considera l'enorme estensione geografica e l'elevata popolazione africana.

Nella citazione all'inizio del capitolo, Kofi Annan, l'ex segretario generale delle Nazioni Unite, dichiara che l'uscita dell'Africa dalla povertà dipenderà dallo sviluppo di maggiori collegamenti con l'economia mondiale attraverso il commercio. Una trattazione accurata delle difficoltà che i Paesi africani e altri meno sviluppati si trovano ad affrontare va oltre i propositi di questo libro e suggeriamo al lettore interessato la consultazione di testi di economia dello sviluppo. Tuttavia gli insegnamenti che trarremo dal nostro esame del commercio internazionale e della politica commerciale saranno validi anche per i Paesi africani.

Le quote di esportazione mostrate nella tabella 1.1 arrivano al 100% (attenzione a non sommare Europa e America due volte) una volta che si include il commercio nel resto del mondo: Australia e Nuova Zelanda esportano 93 miliardi di dollari (l'1,5% delle esportazioni mondiali) e importano 80 miliardi di dollari. Non ci aspettiamo la memorizzazione di tutte le percentuali mostrate nella tabella 1.1, ma l'acquisizione di una visione d'insieme (per esempio quali regioni commerciano maggiormente) sarà utile quando intraprenderemo lo studio del commercio internazionale.

INTERNET

L'Organizzazione Mondiale del Commercio è una buona fonte di statistiche sul commercio internazionale. Visitate il sito web, www.wto.org, e cercate i dati di commercio internazionale nel menu *Resources* e *Trade Statistics*. Cercate l'edizione più recente della pubblicazione *International Trade Statistics* e trovate il valore del commercio mondiale di beni e servizi per l'ultimo anno disponibile.

1.1.3 Il rapporto tra commercio internazionale e PIL

Finora abbiamo discusso del valore del commercio internazionale. Ma c'è un secondo modo in cui quest'ultimo viene spesso presentato: il rapporto tra il commercio e il **Prodotto Interno Lordo (PIL)** del Paese, ossia la misura del valore di tutti i beni finali prodotti in un anno. Per gli Stati Uniti, il valore medio delle importazioni e delle esportazioni (di beni e servizi) in rapporto al PIL era del 13% nel 2005. La maggior parte degli altri Paesi ha un rapporto tra commercio e PIL più elevato, come mostrato nella tabella 1.2.

In cima alla lista ci sono Hong Kong (Cina) e la Malesia, in cui il commercio supera il PIL⁹! Insieme a Singapore, questi Paesi sono importanti centri di spedizione e di lavorazione, perciò importano beni, li lavorano e quindi esportano il prodotto finito verso altri Paesi. Come nell'esempio della bambola Barbie, discusso in precedenza, il valore aggiunto incorporato nelle esportazioni (35 centesimi per ogni Barbie) può essere molto inferiore al valore totale delle esportazioni (2 dollari); ciò spiega perché l'ammontare totale di commercio può essere maggiore del PIL. In fondo alla lista della tabella 1.2 vi sono: Stati Uniti e Giappone, Paesi molto grandi in termini economici; nazioni come India e Pakistan che stanno iniziando a partecipare al commercio internazionale; e Stati come Australia, Brasile e Argentina, che sono molto lontani dagli altri Paesi importatori.

⁹ Hong Kong (Cina) fa parte della Repubblica Popolare cinese dal Primo luglio 1997, ma poiché le statistiche sul commercio internazionale sono misurate separatamente, inseriamo la città-Stato come una regione distinta nella tabella 1.2.

Sebbene nel 2005 fossero il maggiore esportatore e importatore del mondo, gli Stati Uniti sono il Paese che commercia di meno tra quelli mostrati nella tabella 1.2 quando il commercio viene misurato in percentuale al PIL del Paese¹⁰. Qual è il motivo di questa relazione inversa? I Paesi grandi tendono a realizzare molti scambi tra gli Stati o le province all'interno dei confini nazionali, ma questi flussi non sono registrati come commercio internazionale. Al contrario, Paesi più piccoli e Paesi confinanti, co-

Tab. 1.2 Rapporto commercio/PIL nel 2005. Questa tabella mostra per ogni Paese il rapporto tra commercio totale e PIL. Il commercio internazionale è calcolato come (importazioni + esportazioni)/2, considerando sia il commercio di beni sia di servizi. I Paesi con i coefficienti commercio/PIL più elevati tendono a essere piccoli in termini economici e sono spesso importanti centri di smistamento, come Hong Kong (Cina) e la Malesia. I Paesi con un rapporto commercio/PIL più basso sono in genere molto grandi dal punto di vista economico, come Giappone e Stati Uniti, e non sono molto aperti al commercio internazionale a causa delle barriere commerciali o della distanza dagli altri Paesi.

Paese	Commercio/PIL %	PIL (miliardi di dollari)
Hong Kong (Cina)	192	178
Malesia	111	130
Tailandia	75	177
Ungheria	68	109
Svizzera	49	366
Svezia	42	354
Corea del Sud	42	788
Danimarca	41	254
Germania	38	2.782
Norvegia	38	284
Canada	36	1.115
Indonesia	35	287
Cina	33	2.229
Venezuela	31	139
Messico	31	768
Turchia	31	363
Russia	28	764
Spagna	28	1.124
Regno Unito	28	2.193
Grecia	28	214
Italia	27	1.723
Francia	27	2.110
Sudafrica	24	240
Argentina	22	183
Australia	20	701
India	20	785
Brasile	19	794
Pakistan	18	111
Giappone	14	4.506
Stati Uniti	13	12.455

Fonte: *World Development Indicators*, Banca Mondiale.

¹⁰ Il primo posto degli Stati Uniti in questa classifica non è in contraddizione con il primo posto della Germania, indicato all'inizio del capitolo: esso si riferiva alle sole esportazioni di beni [N.d.C.].

me Hong Kong, la Malesia e gli Stati europei più piccoli avranno più commercio con l'estero e un rapporto commercio/PIL maggiore. Gli Stati che sono sia grandi sia vicini ad alcuni dei loro principali partner commerciali, come la Germania, il Regno Unito e la Francia, tendono a posizionarsi nella tabella 1.2 a metà classifica.

1.1.4 Le barriere al commercio internazionale

La tabella 1.2 mostra le differenze tra Paesi nel rapporto commercio internazionale/PIL, coefficiente che varia nel tempo. Ci sono molte ragioni, oltre alla dimensione dei Paesi, alla base della variazione di questo valore, tra cui: i dazi alle importazioni, cioè le tasse che gli Stati impongono sui beni importati; i costi di trasporto da un Paese all'altro; ulteriori eventi, come le guerre, che portano a una riduzione del commercio internazionale e così via. Il termine **barriere commerciali** si riferisce a tutti quei fattori che influenzano la quantità di beni e servizi trasportati oltre i confini nazionali. Per vedere come le barriere commerciali si sono modificate nel tempo, osserviamo la figura 1.3 in cui il commercio di beni e servizi in rapporto al PIL è analizzato per alcuni Paesi per i quali sono disponibili delle serie storiche: Australia, Canada, Giappone, Regno Unito, Stati Uniti e una media di Paesi dell'Europa continentale (Danimarca, Francia, Germania, Italia, Norvegia e Svezia)¹¹.

1.1.5 La prima "età dell'oro" del commercio internazionale

Il periodo che si estende dal 1890 fino alla prima guerra mondiale (1914-1918) è talvolta chiamato "età dell'oro" del commercio internazionale. In quegli anni ci furono notevoli miglioramenti nei trasporti, come la nave a vapore e la ferrovia, che permisero un massiccio aumento dei flussi di commercio internazionale. La figura 1.3 mostra l'aumento del rapporto commercio/PIL tra il 1890 e la prima guerra mondiale. Il Regno Unito raggiunse in quel periodo il maggior rapporto commercio/PIL (30%), mentre Australia, Canada e la media dei Paesi europei raggiunsero il 20% nel punto massimo (raggiunto nel 1913 o nel 1920). Il Giappone raggiunse un coefficiente commercio/PIL del 15% mentre gli Stati Uniti arrivarono al 7,5%, un coefficiente basso rispetto a quello degli altri Stati (come ci si aspetta da un Paese grande), tuttavia elevato per gli standard storici degli Stati Uniti.

Il periodo tra le guerre Nel periodo successivo alla prima guerra mondiale, il coefficiente commercio/PIL si è ridotto in tutti i Paesi, una diminuzione aggravata dalla Grande depressione iniziata nel 1929 e dalla seconda guerra mondiale, scoppiata in Europa nel 1939. Durante la Grande depressione, gli Stati Uniti introdussero dei dazi elevati noti come dazi Smoot-Hawley, dal nome del senatore dello Utah, Reed Smoot, e dal deputato dell'Oregon, Willis C. Hawley. Approvato nel giugno del 1930, lo Smoot-Hawley Tariff Act aumentò i dazi fino al 60% su molte categorie di importazioni.

Questi ultimi furono introdotti dagli Stati Uniti per proteggere l'agricoltura e altri settori, ma si ritorsero contro perché scatenarono la rappresaglia da parte degli altri

¹¹ Poiché non sono disponibili serie storiche sul commercio di servizi, nella figura 1.3 esso è inserito solo dal 1950.

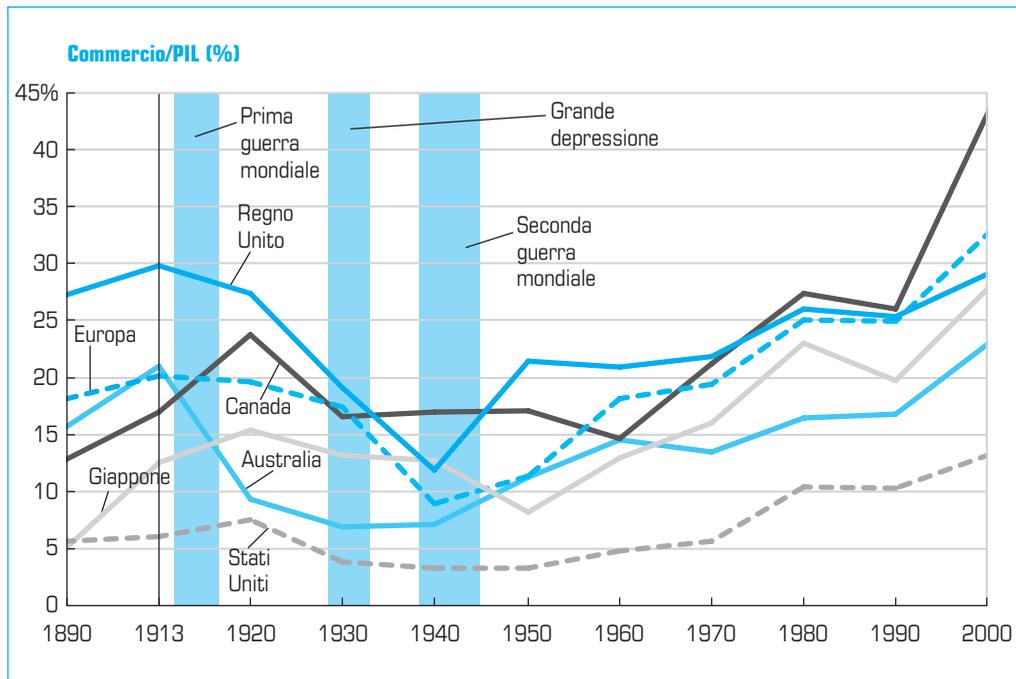


Figura 1.3 Commercio di beni e servizi in rapporto al PIL. Il diagramma mostra il commercio totale di beni e servizi per ogni Paese (cioè, la media di importazioni ed esportazioni) diviso per il prodotto interno lordo (PIL). Si è verificato un aumento considerevole di questo rapporto tra il 1890 e il 1913. La tendenza si è arrestata con la prima guerra mondiale e la Grande depressione e ci sono voluti molti anni per riguadagnare lo stesso livello di commercio. La maggior parte dei Paesi industrializzati mostrati nel grafico non ha raggiunto il livello di commercio che aveva nel 1913 fino agli anni Settanta. Alcuni Stati – come l’Australia e il Regno Unito – non hanno raggiunto i livelli precedenti i livelli precedenti fino alla fine secolo.

Fonte: aggiornato da Robert C. Feenstra (1988) "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy", *Journal of Economic Perspectives*, autunno, pp. 31-50.

Paesi. Il Canada reagì applicando a sua volta dazi elevati nei confronti degli Stati Uniti; la Francia introdusse dei **contingentamenti alle importazioni**, la limitazione della quantità di importazioni di un bene concessa, per ostacolare le importazioni dagli Stati Uniti; la Gran Bretagna diede la preferenza ai beni disponibili nelle ex colonie e anche altri Paesi reagirono.

Come ha riportato uno storico dell'economia¹²:

Si diffuse nel mondo un'ondata di risentimento che portò rapidamente a una reazione. L'Italia si oppose ai dazi sui cappelli e sui berretti di paglia, sui cappelli di feltro e sull'olio d'oli-

¹² Charles Kindleberger (1989) "Commercial Policy between the Wars", in P. Mathias e S. Pollard (a cura di), *The Cambridge Economic History of Europe*, vol. VIII, Cambridge University Press, Cambridge, p. 170.

va; la Spagna reagì con decisione agli aumenti sul sughero e sulle cipolle; il Canada si risentì per gli aumenti sullo zucchero e sullo sciroppo d'acero, sulle patate, sulla panna, sul burro, sul siero di latte e sul latte scremato. La Svizzera fu spinta al boicottaggio delle macchine da scrivere, delle penne stilografiche, delle automobili e delle pellicole americane di fronte all'aumento dei dazi sugli orologi da polso e da parete, sui ricami, sul formaggio e sulle scarpe [...] La rappresaglia fu intrapresa ben prima che la proposta di legge (la Smoot-Hawley) fosse tramutata in legge nel giugno 1930.

La risposta di questi Paesi, inizialmente contro gli Stati Uniti e successivamente nei confronti di tutti gli altri, portò a un drastico aumento dei dazi mondiali nel periodo tra le due guerre.

Nella figura 1.4 è mostrato il dazio medio a livello globale per 35 Paesi dal 1860 al 2000. Si nota che il dazio medio è fluttuato attorno al 15% tra il 1860 e il 1914. Dopo la prima guerra mondiale, tuttavia, è aumentato a causa dello Smoot-Hawley Tariff Act e della reazione delle altre nazioni, raggiungendo circa il 25% nel 1933. Gli alti dazi portarono a una forte riduzione del commercio mondiale nel periodo tra le due guerre, con costi elevati per gli Stati Uniti e per l'economia globale. Questa è una delle ragioni per cui gli Alleati si unirono dopo la seconda guerra mondiale per sviluppare accor-

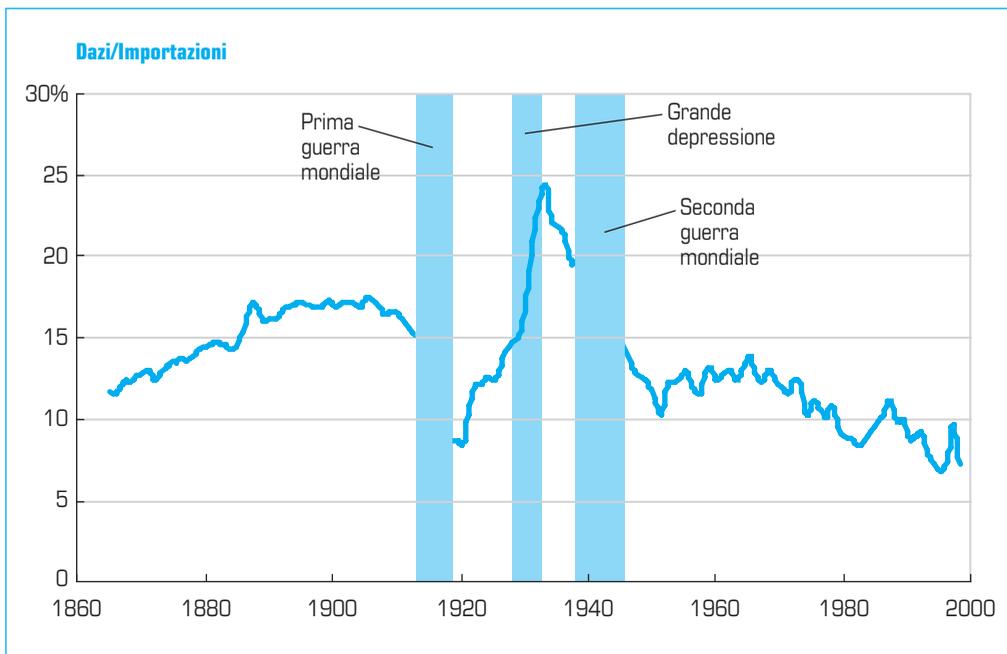


Figura 1.4 Dazi mondiali medi, 1860-2000. Il grafico mostra il dazio medio mondiale per 35 Paesi dal 1860 al 2000. Il dazio medio è oscillato attorno al 15% dal 1860 al 1913. Tuttavia, dopo la prima guerra mondiale, il dazio medio è aumentato rapidamente a causa dello Smoot-Hawley Act negli Stati Uniti e della reazione degli altri Paesi, raggiungendo il 25% nel 1933. Dalla fine della seconda guerra mondiale i dazi si sono ridotti.

Fonte: Michael A. Clemens e Jeffrey G. Williamson (2004) "Why did the Tariff-Growth Correlation Change after 1950?", *Journal of Economic Growth*, 9(1), pp. 5-46.



I deputati Hawley e Smoot si accordano sulla legge che aumentò i dazi degli Stati Uniti nel 1930 portando a una rappresaglia da parte degli altri Paesi.

di internazionali volti a mantenere i dazi bassi – per esempio l'Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio (GATT - General Agreement on Tariffs and Trade), ora noto come Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC, in inglese WTO - World Trade Organization). Dal capitolo 8 all'11 esamineremo in maggior dettaglio i dazi e le altre politiche commerciali e le istituzioni che ne regolano l'uso. La lezione che possiamo trarre dal periodo tra le due guerre è che i dazi elevati riducono la quantità di commercio internazionale e impongono costi elevati ai Paesi interessati.

1.1.6 La seconda “età dell'oro” del commercio internazionale

Ci vollero molti anni prima che l'economia mondiale riguadagnasse lo stesso livello di integrazione globale che esisteva prima della prima guerra mondiale. Dalla figura 1.3, possiamo vedere che alcune zone (il Regno Unito, l'Europa e l'Australia) iniziarono ad aumentare il commercio internazionale subito dopo la fine della seconda guerra mondiale nel 1945, e di conseguenza il rapporto commercio/PIL è molto più elevato nel 1950 rispetto al 1940. Tuttavia, alcuni Paesi non mostrano aumenti fino a dopo il 1950 e altri fino al 1960. Oltre alla fine della seconda guerra mondiale e alla riduzione dei dazi con l'Accordo Generale sui Dazi e sul Commercio, la diminuzione dei costi di trasporto contribuì alla crescita del commercio internazionale. I container per la spedizione, che hanno permesso lo spostamento dei beni via mare, ferrovia o gomma in modo più economico rispetto al passato, furono inventati nel 1956 (v. *Rassegna stampa, 50 anni fa la profonda trasformazione delle spedizioni*). Grazie a questi fattori, dopo il 1950 il commercio mondiale, misurato in dollari o in rapporto al PIL, è cresciuto costantemente.

Molti dei Paesi esaminati nella figura 1.3 hanno sensibilmente superato i livelli massimi del rapporto commercio/PIL registrati appena prima o appena dopo la prima guerra mondiale. Il coefficiente di commercio del Canada è cresciuto dal 24% nel 1920 al 43% del 2000, mentre per la media dei Paesi europei è aumentato dal 20% nel 1913 al 33% nel 2000. Analogamente, il rapporto degli Stati Uniti è cresciuto dal 7,5% nel 1920 al 13% del 2000 (il rapporto era identico nel 2005). Alcuni Paesi, come l'Australia e il Regno Unito, hanno raggiunto e superato solo di recente il livello di commercio in rapporto al PIL che avevano prima della prima guerra mondiale. Per il mondo nel suo complesso, il rapporto commercio/PIL nel 2005 era circa del 30%, cresciuto dal 20% del 1980 e dal 12% del 1970. Come nel periodo precedente il 1913, l'economia mondiale è davvero in una seconda “età dell'oro” del commercio e della globalizzazione¹³.

13 La crisi finanziaria mondiale del 2008 rischia di rimettere in questione questo sviluppo [N.d.C.].

RASSEGNA STAMPA

50 anni fa la profonda trasformazione delle spedizioni

Il seguente articolo discute l'invenzione dei container, avvenuta 50 anni fa, che permise la spedizione internazionale dei beni a costi molto inferiori.

La globalizzazione sta per festeggiare un anniversario: 50 anni fa Malcom McLean, un imprenditore della Carolina del Nord, caricò una nave con 58 container di circa 11 metri e li spedì da Newark, nel New Jersey, fino a Houston, nel Texas. Non era l'unico a sostenere che i container potessero rendere più efficienti le spedizioni, ma fu il primo a progettare un sistema di trasporto centrato sul confezionamento del carico in enormi scatole di metallo, che potevano essere caricate e scaricate attraverso delle gru.

Il trasporto mediante container ha alla fine rimpiazzato il metodo tradizionale "alla rinfusa" con il quale si caricavano e si collocavano nella stiva della nave casse, barili e sacchi sfusi, un sistema in uso fin dai tempi dei Fenici. La sostituzione del sistema tradizionale "alla rinfusa" con i container ha ridotto notevolmente i costi di spedizione, rafforzando i mercati e alimentando l'economia mondiale [...].

Nel 1959, secondo Matson Research, il settore caricava e scaricava 0,627 tonnellate per uomo l'ora. Nel 1976, con il consolidamento della tecnica di spedizione tramite container, il dato era pari a 4234 tonnellate per uomo l'ora. Il tempo trascorso in porto da una nave si ridusse da tre settimane a 18 ore. Nel 1950 una nave commerciale poteva portare 10.000 tonnellate alla velocità di 16 nodi. Con la spedizione mediante container, il vascello commerciale medio trasportava 40.000 tonnellate alla velocità di 23 nodi, secondo Matson. I numeri sono ancora più elevati oggi. Una nave in grado di portare 6600 container da 6 metri può trasportare 77.000 tonnellate fino a 24,8 nodi.

"La containerizzazione ha trasformato il commercio globale di beni manufatti in modo così radicale come il jet ha cambiato il modo di viaggiare e Internet il modo di comunicare" ha dichiarato Joseph Bonney, editore del *Journal of Commerce*, la bibbia del settore dei trasporti. "Il miracolo economico asiatico degli ultimi due decenni non sarebbe potuto accadere senza il trasporto efficiente permesso dalla containerizzazione".

Fonte: George Raine, "A Sea Change in Shipping: 50 Years Ago, Container Ships Altered the World", *San Francisco Chronicle*, 5 febbraio 2006, edizione elettronica.

1.2 LE MIGRAZIONI E GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

Oltre a esaminare le cause e gli effetti del commercio internazionale (il flusso di beni e servizi tra Paesi), analizzeremo anche le migrazioni, cioè il movimento di persone tra Stati, e gli Investimenti Diretti Esteri (IDE), cioè il flusso internazionale di capitale.

Questi tre tipi di flussi influenzano l'economia di un Paese quando apre le frontiere al fine di interagire con gli altri Stati.

1.2.1 La mappa delle migrazioni

Nella figura 1.5, mostriamo una cartina relativa al numero di migranti nel mondo. I valori descritti sono il numero di persone che nel 2000 vivevano (legalmente o no) in un Paese diverso da quello di nascita. In questa cartina combiniamo due diverse fonti di dati:

1. i movimenti di persone da un Paese all'altro, riportati soltanto per l'area OCSE e indicati con le frecce da un Paese all'altro¹⁴;
2. il numero di stranieri residenti in ogni regione (senza conoscere il Paese di origine), provenienti da tutto il mondo verso Asia, Africa e America Latina, è evidenziato dalle frecce in grassetto¹⁵.

Nel 2000 c'erano 84 milioni di stranieri residenti nei Paesi OCSE, meno della metà del numero totale di stranieri nel mondo, pari a 177 milioni. Questi dati mostrano che a differenza del commercio (la maggior parte del quale avviene tra Paesi OCSE), gran parte delle migrazioni si verifica *esternamente* all'OCSE, tra Paesi meno ricchi. Nel 2000, per esempio, vi erano in Asia 50,3 milioni di migranti e in Africa 16,5 milioni, mentre in America Latina gli stranieri erano 6,3 milioni. Ci aspettiamo che molti di questi migranti vengano dallo stesso continente in cui vivono ora, ma che siano stati costretti a trasferirsi da un Paese all'altro per ragioni occupazionali o per altri motivi¹⁶.

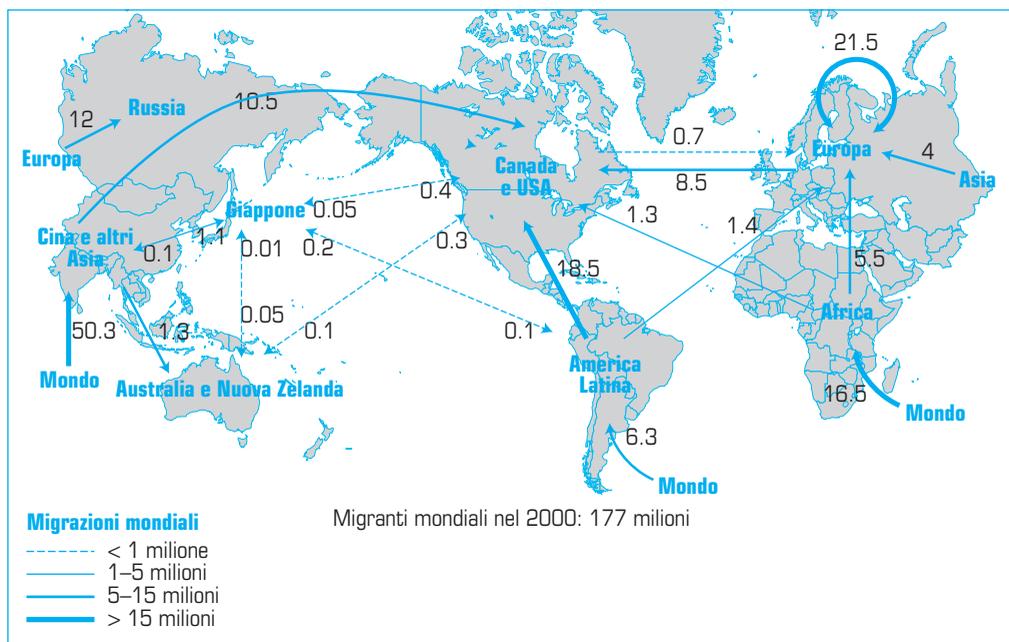


Figura 1.5 Migranti nati all'estero nel 2000 (in milioni). Questa figura mostra il numero di immigrati, in milioni di persone, che vivevano in alcuni Paesi e in alcune regioni del mondo nel 2000. Il livello di migrazione è illustrato dallo spessore delle linee: le linee più spesse indicano i flussi migratori maggiori mentre quelle tratteggiate i flussi minori.

Fonte: Dati dell'OCSE e dell'ONU sulle migrazioni.

14_ L'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE) è formata da trenta Paesi membri, tra cui la maggior parte dei Paesi europei più l'Australia, il Canada, il Giappone, il Messico, la Corea del Sud e gli Stati Uniti. V. la lista completa dei Paesi membri sul sito www.oecd.org.

15_ I dati sull'immigrazione totale per le principali regioni sono pubblicati dalle Nazioni Unite, sul sito esa.un.org/migration.

16_ I dati delle Nazioni Unite sui migranti includono i rifugiati; altre ragioni per le migrazioni sono quindi le guerre e le carestie. Dei 50,3 milioni di migranti in Asia nel 2000, 8,8 milioni erano rifugiati; dei 16,5 migranti in Africa, 3,6 milioni erano rifugiati; e dei 6,3 milioni di migranti in America Latina, 500.000 erano rifugiati.

Potendo scegliere, questi migranti si muoverebbero probabilmente verso Paesi industrializzati ad alto salario. Ma le persone non possono spostarsi tra le nazioni come si trasferiscono i beni e i servizi con il commercio internazionale. Tutti i Paesi pongono delle restrizioni su chi vi può entrare e lavorare. In molti Stati OCSE sono in vigore delle restrizioni perché le autorità politiche temono che gli immigrati provenienti da Paesi a basso salario spingano al ribasso le paghe dei lavoratori meno qualificati della nazione. Che questa paura sia o no giustificata, l'immigrazione è una questione politica vivacemente dibattuta in molti Paesi, tra cui l'Europa e gli Stati Uniti. Di conseguenza, il flusso di persone è *molto meno libero* rispetto al flusso di beni.

I limiti alla migrazione dai Paesi a basso salario sono compensati in parte dalla possibilità per questi ultimi di esportare i prodotti. Il commercio internazionale può agire come *sostituto* per i movimenti di lavoro o di capitale tra Paesi, nel senso che può aumentare lo standard di vita dei lavoratori come la migrazione verso una nazione a salario maggiore. A livello mondiale, la maggiore apertura al commercio dalla seconda guerra mondiale ha offerto l'opportunità ai lavoratori di trarre beneficio lavorando nei settori esportatori, anche quando le restrizioni sulle migrazioni gli impediscono di guadagnare direttamente salari maggiori all'estero.

L'immigrazione europea e statunitense Abbiamo appena imparato che le restrizioni all'immigrazione, specialmente nei Paesi ricchi, limitano il movimento delle persone da una nazione a un'altra. Vediamo come queste limitazioni si rispecchiano nelle recenti azioni politiche dell'Unione Europea e degli Stati Uniti¹⁷.

Prima del 2004, l'Unione Europea (UE) era formata da 15 Paesi dell'Europa occidentale e la mobilità del lavoro tra essi era molto elevata¹⁸. Come mostrato nella figura 1.5 nel 2000 c'erano 21,5 milioni di europei residenti in un Paese dell'UE diverso da quello di nascita.

Il Primo maggio 2004, sono diventati membri dell'UE altri 10 Paesi dell'Europa centrale: Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Ungheria, Lettonia, Lituania, Malta, Polonia, Slovacchia e Slovenia. Questi avevano un reddito pro-capite circa di un quarto, in media, rispetto a quello esistente nei membri europei occidentali, cosa che creava un forte incentivo alla migrazione del lavoro. In linea di principio, i cittadini di questi nuovi Stati membri avevano il permesso di lavorare ovunque nell'UE; in pratica, tuttavia, il timore di un imminente afflusso in massa di lavoratori ha portato a uno scontro politico tra i Paesi coinvolti.

La Germania e l'Austria, che confinano con alcuni dei nuovi Stati membri, hanno sostenuto una moratoria di sette anni sul permesso di mobilità del lavoro dei nuovi membri, se desiderata dal Paese ricevente. La Gran Bretagna e l'Irlanda, invece, hanno promesso di aprirsi ai lavoratori provenienti dai nuovi Stati membri. Nel gennaio 2007, si sono aggiunti altri due Paesi: Romania e Bulgaria. Il potenziale afflusso da

17 Le informazioni sull'Unione Europea nei paragrafi seguenti sono tratte da "Migration in the European Union: The Coming Hordes", *The Economist*, 15 gennaio 2004.

18 I 15 Paesi erano Belgio, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo e Olanda (membri fondatori nel 1957); Danimarca, Irlanda e Regno Unito (entrati nel 1973); Grecia (entrata nel 1981); Portogallo e Spagna (entrati nel 1986); e Austria, Finlandia e Svezia (entrati nel 1995).

questi ultimi si è rivelato troppo forte per il Regno Unito, che ha annunciato che non accetterà immediatamente questi lavoratori (v. Rassegna stampa, *Non si assumono balcanici*). Questo caso illustra le tensioni che, con l'ingresso di Paesi meno ricchi, emergono all'interno dell'UE.

Un secondo recente esempio di politica migratoria viene dagli Stati Uniti. Come si mostra nella figura 1.5, nel 2000 c'erano 18,5 milioni di persone provenienti dall'America Latina residenti negli Stati Uniti e in Canada, il cui gruppo più consistente è costituito dai messicani residenti negli USA. Si stima che nel 2005 circa 12 milioni di messicani vivessero negli Stati Uniti, metà legali e metà clandestini. Questo numero corrisponde a più del 10% della popolazione messicana, pari a 116 milioni. La preoccupazione che l'immigrazione spinga al ribasso i salari è rilevante per l'immigrazione messicana verso gli Stati Uniti ed è amplificata dal numero eccezionale di immigrati illegali. Non è sorprendente, quindi, che negli Stati Uniti la politica migratoria sia un argomento di frequente discussione.

RASSEGNA STAMPA

Non si assumono balcanici

Il seguente articolo illustra la risposta britannica all'entrata di Romania e Bulgaria nell'Unione Europea nel gennaio del 2007.

Danneggiata dalla sua passata politica di apertura delle frontiere nei confronti dei lavoratori stranieri, la Gran Bretagna ha dichiarato questa settimana che non aprirà completamente il suo mercato del lavoro a romeni e bulgari quando in gennaio i due Paesi entreranno nell'UE.

La Gran Bretagna è stata una delle tre nazioni dell'UE che ha aperto il suo mercato del lavoro a tutti i cittadini dei dieci Stati che si sono uniti nel 2004. Gli economisti avevano previsto che circa 10.000 nuovi immigrati avrebbero cercato lavoro ogni anno in Gran Bretagna, ma invece ne sono entrati 400.000. Il ministro degli Interni John Reid ha detto che la Gran Bretagna inizialmente limiterà il numero di ingressi permessi da Bulgaria e Romania, ma i limiti saranno rivisti ogni anno. Il portavoce del ministero degli Esteri bulgaro Dimitar Tsanchev ha minacciato "misure reciproche" contro i britannici. "Tale decisione ci mette in una posizione discriminata" ha detto.

Fonte: "Balkans Need Not Apply", *The Week*, 3 novembre 2006, p. 6.

C'è una percezione diffusa tra le autorità politiche degli Stati Uniti secondo la quale i sistemi di immigrazione correnti non funzionano e devono essere modificati. Come descritto nella Rassegna stampa *I lavoratori messicani a basso costo dominano l'ultima grande ondata migratoria*, gli Stati Uniti hanno sempre dato precedenza ai cittadini statunitensi che richiedono il visto di ingresso per i propri parenti. Ma tale sistema è stato sommerso dalle richieste da parte dei cittadini americani con familiari in Messico, con il risultato che l'attesa per l'esame di un caso può arrivare a 13 anni! In tale situazione, gli incentivi a immigrare illegalmente sono maggiori e aumenta così la percezione di malfunzionamento del sistema. Questa è la situazione in cui si trovano oggi gli Stati Uniti; negli anni a venire ci possiamo aspettare continue proposte per la revisione del sistema migratorio statunitense.

RASSEGNA STAMPA

I lavoratori messicani a basso costo dominano l'ultima grande ondata migratoria

Questo articolo esamina l'immigrazione di lavoratori messicani negli Stati Uniti. In America gli immigrati possono essere sponsorizzati da familiari cittadini statunitensi, ma essendoci un enorme arretrato nelle pratiche si devono attendere molti anni prima che le domande vengano considerate [...].

Fin dagli inizi degli anni Novanta, gli Stati Uniti hanno assistito alla più grande ondata migratoria della loro storia. Dei 300 milioni degli attuali residenti, circa 37 milioni sono nati in un altro Paese. Era dal massiccio afflusso transatlantico di un secolo fa che gli immigrati non costituivano una fetta così grande di popolazione. I nuovi immigrati provengono da luoghi diversi come Filippine, India, Cina ed El Salvador, ma la grande ondata è dominata da persone come Raquel Rodríguez e le sue sorelle: lavoratori a basso costo provenienti dal Messico. Secondo le statistiche del censimento, almeno un terzo degli stranieri residenti negli Stati Uniti proviene dal Messico.

Quando la signora Rodríguez si è trasferita in Texas 11 anni fa come residente legale, è stata fortunata perché si è trovata nel momento migliore del sistema migratorio americano, in generale considerato sbagliato. Quest'anno le proposte di ampie modifiche del sistema da parte del presidente Bush e del Senato hanno incontrato l'opposizione da parte dei Repubblicani, favorevoli all'uso della mano pesante nei confronti degli immigrati illegali. La spinta verso il cambiamento potrebbe risolversi nei prossimi mesi con la nuova maggioranza democratica al Congresso. Il segno più nitido del malfunzionamento del sistema è che i residenti permanenti legali non sono più la maggioranza dei nuovi arrivati. Tra gli immigrati recenti, quelli legali sono superati in numero da quelli clandestini che hanno attraversato illegalmente il confine o sono entrati legalmente e si sono trattenuti oltre il periodo permesso dal visto. Secondo il Centro Ispanico Pew, circa il 56% degli immigrati illegali provengono dal Messico.

[...] L'attuale sistema migratorio statunitense, introdotto dal Congresso nel 1965, si basa sui legami familiari e non sulla domanda di lavoro. Un cittadino americano o un residente legale può presentare domanda a un'agenzia federale, la Citizenship and Immigration Services, per portare in America la moglie o i figli stranieri; i cittadini statunitensi possono far entrare fratelli e sorelle. Anche i datori di lavoro possono presentare una richiesta per assumere dei lavoratori, ma la maggior parte di questi visti sono per professionisti istruiti e con particolari qualifiche.

Nel 2005, solo l'8% dei visti era per lavoratori [...] la maggior parte delle categorie di visto ha un tetto massimo di ingressi, che limita il totale annuo a circa 675.000 immigrati; inoltre ogni Stato ha un limite generale di circa 26.500 visti l'anno. Di conseguenza, le pratiche arretrate sono diventate ingestibili e, a causa del sovraccarico dell'agenzia per l'immigrazione, il processo è generalmente tedioso e frustrante. Oggi, per esempio, un cittadino americano che cerca di far entrare un fratello o una sorella dal Messico affronta un'attesa di 13 anni, secondo quanto ha scoperto il rapporto della task force.

Fonte: Julia Preston, "Low-Wage Workers from Mexico Dominate Latest Great Wave of Immigrants", *New York Times*, 19 dicembre 2006, edizione elettronica.

1.2.2 La mappa degli investimenti diretti esteri

Come abbiamo detto in precedenza, gli Investimenti Diretti Esteri (IDE) si verificano quando un'impresa in un Paese possiede un'azienda anche in un'altra nazione. La figura 1.6 mostra i principali flussi di IDE nel 2000: lo spessore delle linee indica la dimensione dei flussi. Come abbiamo fatto per le migrazioni, combiniamo nuovamente due fonti di informazione:

1. i flussi di IDE da e verso i Paesi OCSE, mostrati dalle frecce da un luogo all'altro;
2. i flussi di IDE in entrata (senza conoscere la fonte dei flussi) verso Africa, Asia e America Latina provenienti dal resto del mondo.

Nel 2000 vi sono stati flussi di IDE pari a 1300 miliardi di dollari in entrata e in uscita dai Paesi OCSE; ciò implica che sono state acquistate (in parte o interamente) imprese o proprietà per quel valore da parte di imprese estere. Esso equivale al 90% del flusso mondiale totale di IDE, pari a 1400 miliardi di dollari nel 2000. Perciò, a differenza di quanto trovato per l'immigrazione, la gran parte degli IDE è costituita da flussi in entrata o in uscita dai Paesi OCSE. La concentrazione di questi flussi di IDE tra i Paesi ricchi è ancora più pronunciata rispetto a quanto avviene per i flussi di commercio internazionale. Il flusso di IDE verso l'Africa (8,5 miliardi di dollari) proviene quasi interamente dall'Europa, e circa la metà dei flussi verso l'America Latina (95 miliardi di dollari) e verso la Cina e altri Stati asiatici (142 miliardi di dollari) provengono dai Paesi industrializzati.

Gli investimenti diretti esteri possono essere descritti in due modi: IDE orizzontali e IDE verticali.

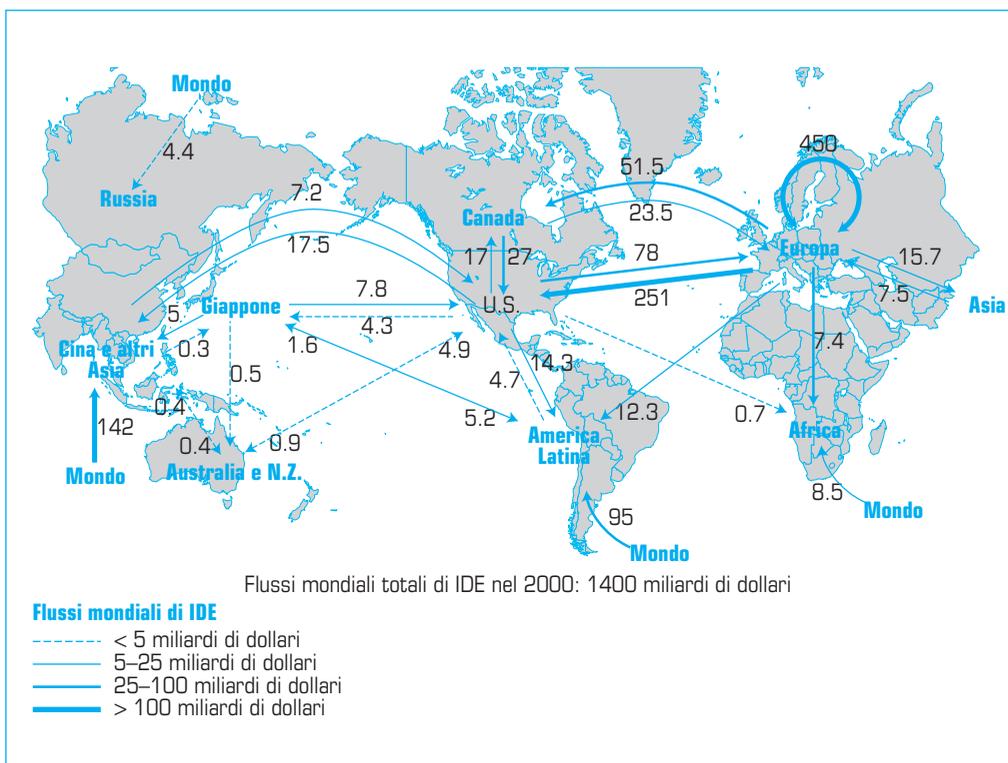


Figura 1.6 I flussi di investimenti diretti esteri nel 2000 (in miliardi). La figura mostra i flussi di investimenti diretti esteri in miliardi di dollari tra alcuni Paesi e regioni del mondo nell'anno 2000. Il flusso di investimenti è illustrato dallo spessore delle linee: le linee più spesse rappresentano i flussi più grandi e quelle tratteggiate i flussi più contenuti.

Fonte: Dati OCSE e ONU sugli investimenti diretti esteri.

IDE orizzontali La maggioranza degli investimenti diretti esteri avviene nei Paesi industrializzati, quando un'impresa di un Paese avanzato possiede un'impresa in un'altra nazione industrializzata. Definiamo questi flussi tra Paesi industrializzati **IDE orizzontali**. Esempi famosi sono l'acquisto nel 1989 del Rockefeller Center a New York e nel 1990 l'acquisto del campo da golf Pebble Beach in California da parte di investitori giapponesi. Ci sono diverse ragioni per cui le imprese desiderano acquisire nuove imprese in altri Paesi industrializzati. In primo luogo, avere un impianto all'estero permette all'impresa madre di evitare i dazi in cui incorrerebbe esportando in un mercato estero perché può produrre e vendere direttamente in quest'ultimo. Per esempio, già negli anni Cinquanta e Sessanta, i produttori americani di automobili fabbricavano e vendevano autovetture in Europa per evitare di dover pagare dei dazi, mentre negli anni Ottanta e Novanta molte imprese automobilistiche nipponiche hanno aperto impianti di produzione negli Stati Uniti per sottrarsi ai contingentamenti statunitensi alle importazioni (restrizioni sulle quantità importate). Oggi si producono più automobili giapponesi negli Stati Uniti di quante se ne importino dal Giappone.

In secondo luogo, avere una filiale estera offre un migliore accesso all'economia perché le imprese locali hanno migliori infrastrutture e informazioni per vendere i prodotti. Per esempio, Toyota Motor Sales USA è una filiale posseduta interamente dalla giapponese Toyota Motor e vende le autovetture e i camion Toyota negli Stati Uniti. Molte altre imprese straniere che distribuiscono negli Stati Uniti hanno imprese commerciali locali simili. Infine, un'alleanza tra divisioni produttive di imprese permette la condivisione di conoscenze tecniche ed evita possibili duplicazioni di prodotto. Un esempio sono le divisioni americane e canadesi di General Motors, Ford e Chrysler, che per decenni hanno gestito impianti specializzati in veicoli diversi su entrambi i lati del confine (a Detroit, nel Michigan, e a Windsor, nell'Ontario). Ci sono molte ragioni alla base degli IDE orizzontali, che in fondo non sono altro che un modo per l'impresa di espandere la propria attività all'estero.

IDE verticali L'altra forma di investimento diretto estero si verifica quando un'impresa di un Paese industrializzato possiede un impianto in una nazione in via di sviluppo: si parla in questo caso di un **IDE verticale**. I bassi salari sono la principale ragione che spinge le imprese a spostare la produzione all'estero in Paesi in via di sviluppo. Nella visione tradizionale degli IDE, le imprese delle economie industrializzate usano la loro esperienza tecnologica e la combinano con il lavoro a basso costo nei Paesi in via di sviluppo per produrre beni per il mercato mondiale. Questa è una spiegazione plausibile degli IDE in Cina anche se, come abbiamo già visto, la maggior parte degli IDE mondiali non ricade in questa interpretazione tradizionale perché avviene tra nazioni industrializzate. Oltre a trarre profitto dai bassi salari, le imprese sono entrate nel mercato cinese per evitare i dazi e acquisire partner locali per vendere in loco. Per esempio, la Cina in passato aveva elevati dazi sulle importazioni di automobili, perciò molti produttori statunitensi, tedeschi e giapponesi hanno stabilito degli impianti sul posto, sempre con un socio cinese, cosa che gli ha permesso di vendere con maggiore facilità in quel mercato. La Cina è entrata a far parte dell'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2001 riducendo così i suoi dazi su quasi tutte le importazioni, automobili comprese. Tuttavia, le imprese automobilistiche straniere stanno decidendo di rimanere e di iniziare a esportare le autovetture dalla Cina.

Gli IDE europei e statunitensi Come mostrato nella figura 1.6, i maggiori flussi di IDE sono all'interno dell'Europa; ammontavano a 450 miliardi di dollari nel 2000, ovvero un terzo del totale mondiale. Inoltre, l'Europa ha acquisito 251 miliardi di dollari di imprese americane nel 2000, mentre gli Stati Uniti hanno comprato 78 miliardi di dollari in imprese europee. Un esempio di investimento diretto europeo negli Stati Uniti è stata la fusione delle imprese Daimler-Benz (che produce le automobili Mercedes-Benz) e Chrysler nel 1998, con la nascita della DaimlerChrysler. L'accordo tuttavia è durato meno di 10 anni e nel maggio 2007 la DaimlerChrysler ha rivenduto la Chrysler a un'impresa finanziaria americana, la Cerberus Financial Management, così Chrysler è ritornata a essere di proprietà americana¹⁹. Un esempio di investimento diretto americano in Europa è l'acquisizione da parte della Ford Motor Company dell'impresa britannica Jaguar (nel 1989) e della svedese Volvo (nel 1999). Il Regno Unito si attesta costantemente come Paese leader per IDE in entrata (165 miliardi di dollari nel 2005), seguito dagli Stati Uniti (100 miliardi nel 2005).

Sommando questi flussi interni all'Europa e tra Europa e Stati Uniti, il totale è di 780 miliardi di dollari, il 55% del totale mondiale. Tale quota è ancora più elevata della quota del commercio globale, pari al 35%, che si verifica in Europa e tra Europa e Stati Uniti (v. tabella 1.1). Questo risultato illustra che la gran parte degli IDE è tra i Paesi industrializzati, ovvero sono IDE orizzontali.

Gli IDE nelle Americhe Nella figura 1.6 si notano consistenti flussi di IDE anche tra gli Stati Uniti, il Canada e l'America Latina. Gli Stati Uniti hanno effettuato nel 2000 investimenti diretti esteri pari a 17 miliardi di dollari in Canada mentre quest'ultimo ha investito ancora di più – 27 miliardi – negli Stati Uniti. Gli Stati Uniti avevano investimenti diretti pari a 14,3 miliardi di dollari in America Latina, principalmente in Messico, con investimenti pari a 4,7 miliardi nella direzione contraria. Brasile e Messico sono i due maggiori riceventi di IDE tra gli Stati in via di sviluppo, dopo la Cina. Nel 2000 il Brasile ha registrato IDE in entrata pari a 33 miliardi, mentre il Messico pari a 15,5 miliardi, rappresentando assieme circa la metà del totale di 95 miliardi di dollari di flussi di IDE in entrata in America Latina. Nel 2005 il Brasile ha ricevuto flussi in entrata pari a 15 miliardi e il Messico pari a 18 miliardi. Questi sono esempi di IDE verticali stimolati dall'opportunità di produrre beni pagando salari più bassi rispetto ai Paesi industrializzati.

Gli IDE con l'Asia Gli investimenti diretti esteri tra Stati Uniti e Giappone e tra Europa e Giappone sono IDE orizzontali. Oltre al Giappone, anche il resto dell'Asia mostra nella figura 1.6 flussi abbastanza consistenti di IDE. Gli Stati Uniti registravano investimenti diretti pari a 17,5 miliardi verso l'Asia, specialmente verso la Cina, mentre l'Europa aveva flussi verso l'Asia pari a 15,7 miliardi. Questi flussi sono esempi di IDE verticali, investimenti diretti esteri da Paesi industrializzati verso nazioni in via di sviluppo, per sfruttare i salari bassi.

¹⁹ Poiché la DaimlerChrysler è tedesca, la fusione originale della Chrysler con la Daimler-Benz era un esempio di IDE tedesco negli Stati Uniti. La successiva vendita di Chrysler a Cerberus è un *disinvestimento* (o IDE negativo) tra Germania e Stati Uniti. Con questa vendita, DaimlerChrysler ha cambiato il suo nome in Daimler, ma mantiene una quota di proprietà nella Chrysler.

La Cina è diventata il maggior ricevente di IDE in Asia e il terzo maggior ricevente di IDE del mondo (dopo il Regno Unito e gli Stati Uniti). I flussi di IDE in entrata in Cina erano 41 miliardi di dollari nel 2000, con altri 62 miliardi verso Hong Kong, che rappresenta il grosso degli IDE verso la Cina e verso il resto dell'Asia nel 2000 (142 miliardi). Nel 2005 gli IDE verso la Cina erano aumentati a 72 miliardi di dollari, più altri 36 miliardi verso Hong Kong. Per la Cina e Hong Kong c'è una sorta di "doppio conteggio" in questi numeri perché Hong Kong ha investimenti nella Cina continentale, in parte finanziati da imprese cinesi. Questo flusso di fondi dalla Cina continentale verso Hong Kong e viceversa è chiamato *round-tripping* e si stima che circa un quarto-un mezzo degli IDE verso la Cina è finanziato in tal modo.

Nella figura 1.6 notiamo che ci sono anche flussi di IDE dal resto dell'Asia verso gli Stati Uniti e l'Europa, un fenomeno che possiamo definire **IDE verticali di ritorno**. Contrariamente alla visione tradizionale degli IDE, queste sono imprese dei Paesi in via di sviluppo che comprano aziende nei Paesi industrializzati. Ovviamente queste imprese non vanno alla ricerca di salari bassi, ma acquisiscono da quelle imprese le conoscenze tecnologiche che possono combinare con i salari bassi nel loro Paese di origine. Un esempio molto noto è l'acquisto della divisione Personal Computer della IBM da parte della Lenovo, un'impresa cinese. Quale esperienza ha acquisito la Lenovo da questa acquisizione? Secondo le notizie (v. Rassegna stampa, *L'acquirente cinese dell'unità PC si trasferisce nella sede della IBM*), la Lenovo assimerà le conoscenze manageriali e l'esperienza internazionale della IBM e assumerà anche i dirigenti della IBM per gestire l'impresa. Invece di usare gli IDE per acquisire lavoro a basso costo, la Lenovo ha intrapreso un IDE per ottenere forza lavoro costosa e altamente qualificata, fattore indispensabile per avere successo nel settore dei computer.

1.3 CONCLUSIONI

Globalizzazione significa molte cose: il flusso di beni e servizi tra Paesi, il movimento di persone e imprese, la diffusione della cultura e delle idee e la stretta integrazione dei mercati finanziari nel mondo. Sebbene la globalizzazione possa sembrare nuova, il commercio internazionale e l'integrazione dei mercati finanziari erano molto pronunciati anche nel periodo precedente la prima guerra mondiale. La guerra e la Grande depressione hanno distrutto questi collegamenti globali. Dalla seconda guerra mondiale il commercio è cresciuto di nuovo rapidamente, anche più velocemente della crescita del PIL mondiale, così che il rapporto commercio/PIL nel mondo è aumentato costantemente. Le istituzioni internazionali create dopo la seconda guerra mondiale hanno promosso la crescita del commercio: il GATT (ora noto come OMC), il Fondo Monetario Internazionale, le Nazioni Unite e la Banca Mondiale sono state tutte fondate negli anni del secondo dopoguerra per promuovere un commercio più libero e lo sviluppo economico.

Le migrazioni tra Paesi non sono libere come il commercio internazionale, e tutti gli Stati hanno delle restrizioni sull'immigrazione per il timore che i flussi di lavoratori in entrata riducano i salari. Questo timore non è necessariamente giustificato: nel capitolo 4 vedremo che gli immigrati talvolta possono essere integrati in un Paese senza nessuna variazione dei salari. Gli investimenti diretti esteri sono generalmente non

vincolati negli Stati industrializzati, ma spesso si trovano di fronte alcune restrizioni nei Paesi in via di sviluppo. La Cina, per esempio, richiede l'approvazione di tutti gli investimenti diretti esteri e solitamente esige che le imprese estere abbiano un partner locale. Tipicamente, le imprese investono nei Paesi in via di sviluppo per trarre vantaggio dai salari più bassi in quelle nazioni. Gli investimenti, sia nei Paesi in via di sviluppo sia in quelli sviluppati, sono un modo attraverso il quale le imprese diffondono le proprie attività e conoscenze dei processi produttivi oltre i confini nazionali. Le migrazioni e gli investimenti diretti esteri sono aspetti ulteriori della globalizzazione, che oggi giorno è così diffusa.

RASSEGNA STAMPA

L'acquirente cinese dell'unità PC si trasferisce nella sede della IBM

L'articolo descrive l'acquisto della divisione personal computer della IBM da parte della Lenovo, un'azienda cinese. L'impresa cinese beneficerà del lavoro altamente qualificato negli Stati Uniti già impiegato nella IBM.

PECHINO – All'interno del luccicante quartier generale del gruppo Lenovo, il più grande produttore cinese di computer, i lavoratori portano torte di compleanno in tre uffici. In questo periodo, ogni impiegato qui riceve un regalo di compleanno, un gesto che ci si aspetta da un'impresa multinazionale nell'epoca della gestione aziendale orientata al benessere dei dipendenti. Il problema è che la gente in Cina normalmente non celebra i compleanni.

Ma questo sta cambiando e così la Lenovo. Sta cercando di diventare un'impresa globale con l'acquisto dell'unità di personal computer della IBM per 1,75 miliardi di dollari, e la distribuzione delle torte di compleanno è parte del processo di evoluzione in un'impresa multinazionale. Per globalizzare ulteriormente l'azienda, tuttavia, la Lenovo farà qualcosa di ancora più coraggioso: trasferirà la sua sede ad Armonk, New York, dove ha sede la IBM, ed essenzialmente trasferirà a un gruppo di alti dirigenti IBM la gestione di quello che diventerà il terzo più grande produttore di computer del mondo, dopo la Dell e la Hewlett-Packard.

Le imprese multinazionali americane esternalizzano la produzione in Cina. Perché un'impresa cinese non può esternalizzare la gestione negli Stati Uniti? I dirigenti della Lenovo – che ricava circa il 98 per cento dei suoi 3 miliardi di dollari di ricavi in Cina – sono, in effetti, coscienti di non possedere l'esperienza globale necessaria a gestire la nuova impresa. "L'attività di maggior valore che abbiamo acquisito con la divisione PC della IBM è il suo gruppo di dirigenti di livello globale e la loro notevole esperienza internazionale" ha dichiarato Liu Chuanzhi, presidente della Lenovo e uno dei fondatori dell'azienda.

Fonte: David Barboza, "Chinese Buyer of PC Unit Is Moving to I.B.M.'s Hometown", *New York Times*, 25 dicembre 2004, edizione elettronica.

Concetti chiave

- La bilancia commerciale di un Paese è la differenza tra il valore delle sue esportazioni e il valore delle sue importazioni ed è determinata dalle condizioni macroeconomiche del Paese.
- Gran parte del commercio internazionale si svolge tra Paesi industrializzati: il commercio all'interno dell'Europa e tra Europa e Stati Uniti rappresenta circa un terzo di quello mondiale.
- Sebbene molti modelli di commercio che studieremo sottolineino le differenze tra Paesi, è possibile spiegare il commercio anche quando si verifica tra Stati simili: essi commerceranno diverse varietà di beni.
- I Paesi grandi tendono ad avere quote minori di commercio in rapporto al PIL perché buona parte degli scambi avviene internamente. Hong Kong (Cina) e la Malesia hanno un rapporto commercio/PIL che supera il 100%, mentre per gli Stati Uniti è pari al 13%.
- La maggior parte delle migrazioni mondiali avviene nei Paesi in via di sviluppo a causa delle restrizioni all'immigrazione nei Paesi sviluppati più ricchi.
- Il commercio internazionale di beni e servizi opera come sostituto delle migrazioni e permette ai lavoratori di migliorare il proprio standard di vita impiegandosi nei settori esportatori, anche quando non possono migrare per ottenere un reddito maggiore.
- La maggioranza dei flussi mondiali di investimenti diretti esteri si verifica tra le nazioni industrializzate. Nel 2000 più della metà dei flussi mondiali di IDE erano interni all'Europa o tra Europa e Stati Uniti, e il 90% dei flussi mondiali di IDE erano da e verso i Paesi OCSE.

Termini chiave

- | | |
|---|---|
| ■ Importazione, p. 3 | ■ Bilancia commerciale bilaterale, p. 5 |
| ■ Esportazione, p. 3 | ■ Dazi sulle importazioni, p. 9 |
| ■ Merci, p. 4 | ■ Prodotto Interno Lordo (PIL), p. 12 |
| ■ Esportazioni di servizi, p. 4 | ■ Barriere commerciali, p. 14 |
| ■ Migrazioni, p. 4 | ■ Contingentamenti alle importazioni, p. 15 |
| ■ Investimenti diretti esteri (IDE), p. 4 | ■ IDE orizzontali, p. 24 |
| ■ Bilancia commerciale, p. 5 | ■ IDE verticali, p. 24 |
| ■ Avanzo commerciale, p. 5 | ■ IDE verticali di ritorno, p. 26 |
| ■ Disavanzo commerciale, p. 5 | |

Problemi

- 1 Le figure 1.2, 1.5 e 1.6 si basano su dati del 2000 per rappresentare il commercio, le migrazioni e gli investimenti diretti esteri mondiali. Quando questo capitolo è stato scritto non erano disponibili i dati aggiornati per le migrazioni e per gli investimenti diretti esteri, ma lo erano per il commercio mondiale. In questa domanda vi è richiesto di aggiornare i numeri relativi al commercio mondiale mostrati nella tabella 1.1.

- a. Visitate il sito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio, www.wto.org, e cercate i dati di commercio sotto *Resources* e *Trade Statistics*²⁰. Cercate l'edizione più recente della pubblicazione dell'OMC *International Trade Statistics*, andate alla sezione *Regional trade* e trovate il foglio Excel con il commercio intra e interregionale di merci ("*intra- and inter-regional merchandise trade*". Stampate questa tabella. Se non riuscite a trovare il sito web o il foglio Excel, usate la seguente tabella relativa al 2005 per il commercio intra- e interregionale di merci.
- b. Secondo la seguente tabella, qual è l'ammontare totale di commercio all'interno dell'Europa? Che percentuale rappresenta del commercio mondiale totale?

Commercio di beni intra- e interregionale nel 2005 (in miliardi)

Regione di origine	Regione di destinazione							
	America Settentrionale	America Meridionale e Centrale	Europa	Comunità di Stati Indipendenti (CIS)	Africa	Medio Oriente	Asia	Mondo
Nord America	824	87	238	7	18	34	270	1.478
America Meridionale e Centrale	118	86	68	6	10	6	48	355
Europa	398	58	3.201	109	112	122	332	4.372
Comunità di Stati Indipendenti (CIS)	19	7	178	62	5	11	40	340
Africa	60	8	128	1	26	5	49	298
Medio Oriente	66	3	87	3	15	54	281	538
Asia	608	51	498	37	54	89	1.424	2.779
Mondo	2.093	301	4.398	224	240	321	2.443	10.159

Fonte: Organizzazione Mondiale del Commercio.

- c. Qual è l'ammontare totale di commercio (in entrambe le direzioni) tra Europa e Nord America? Aggiungetelo al commercio totale all'interno dell'Europa e calcolate la percentuale sul commercio mondiale totale.
- d. Qual è l'ammontare totale di commercio all'interno del continente americano (cioè, tra Nord America, Centro America, Sud America e all'interno di ognuna di queste regioni)? Che percentuale del commercio mondiale totale rappresenta?
- e. Qual è il valore totale delle esportazioni da Europa e America, e che percentuale del totale mondiale rappresenta?
- f. Qual è il valore totale delle esportazioni dall'Asia e quale percentuale del commercio mondiale totale rappresenta?
- g. Qual è il valore totale delle esportazioni dal Medio Oriente e dalla Comunità di Stati Indipendenti²¹, e che percentuale rappresenta del commercio mondiale?

²⁰ Le statistiche di commercio (*Trade statistics*) sono nel sito www.wto.org/english/res_e/statis_e/statis_e.htm.

²¹ La Comunità di Stati Indipendenti (CIS) consiste di Azerbaigian, Armenia, Bielorussia, Georgia, Kazakistan, Kirghizistan, Moldova, Russia, Tagikistan, Turkmenistan, Ucraina, e Uzbekistan.

- h. Qual è il valore totale delle esportazioni dall'Africa e che percentuale è del commercio totale mondiale?
- i. Come cambierebbero le vostre risposte dal punto (b) al punto (h) facendo riferimento alle quote di commercio mondiale rappresentate nella tabella 1.1?

2 La citazione del governatore della Federal Reserve Ben Bernanke all'inizio del capitolo proviene da un discorso che egli tenne a Jackson Hole, Wyoming, il 25 agosto 2006, dal titolo *Integrazione economica globale: che cosa è nuovo e che cosa no?*. La trascrizione completa del discorso è disponibile nel sito: www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2006. Leggete il discorso citato e rispondete alle seguenti domande:

- a. Elencate tre aspetti per cui oggi il commercio internazionale non è diverso dal commercio internazionale prima della prima guerra mondiale.
- b. Elencate tre aspetti per cui oggi il commercio internazionale è diverso dal commercio prima della prima guerra mondiale.