

I Giorni del Futuro

LIBRI PER L'ERA DELLA GLOBALIZZAZIONE

*“ I giorni del futuro stanno davanti a noi
come una fila di candele accese”*

COSTANTINO KAVAFIS

Sull'orlo di una crisi...

Vivere nel capitalismo globale

a cura di

Will Hutton e Anthony Giddens

con i contributi originali di:

Ulrich Beck

Manuel Castells

Jeff Faux

Arlie Russel Hochschild

Robert Kuttner

Richard Sennett

Vandana Shiva

Polly Toynebee

Asterios Editore

Trieste

Prima edizione: giugno 2005

© Asterios Editore srl
via Pigafetta, 1 - 34148 Trieste
tel: 040 811286 - fax: 040 825455
e-mail: asterios.editore@asterios.it
www.asterios.it

Titolo originale:
On the edge. Living with global capitalism
© Jonathan Cape 2000

Traduzione e redazione:
Piero Budinich

Grafica e impaginazione:
Asterios Editore srl

Stampa:
Grafica Veneta S.p.A., Padova

ISBN-10: 88-86969-69-4
ISBN-13: 978-88-86969-69-7

Indice

La tecnologia informatica e il capitalismo globale	
di <i>Manuel Castells</i>	11
Diseguaglianza ed economia globale	
di <i>Jeff Faux e Larry Mishel</i>	41
Il mondo a una svolta	
di <i>Vandana Shiva</i>	67
Le catene assistenziali globali e il plusvalore emotivo	
di <i>Arlie Russell Hochschild</i>	89
Il ruolo dei governi nell'economia globale	
di <i>Robert Kuttner</i>	111
Vivere la propria vita in un mondo frenetico: individualizzazione, globalizzazione e politica	
di <i>Ulrich Beck</i>	133
Strada e ufficio: due fonti di identità	
di <i>Richard Sennett</i>	147
Chi ha paura della cultura globale?	
di <i>Polly Toynbee</i>	167

MANUEL CASTELLS

La tecnologia informatica e il capitalismo globale

L'economia globale in rete

Negli ultimi vent'anni del XX secolo il mondo intero ha assistito alla nascita di una nuova economia: un'economia decisamente capitalistica. Di fatto, per la prima volta nella storia l'intero pianeta ha assunto una struttura capitalistica o quantomeno fortemente dipendente dai processi economici del capitalismo. Si tratta, tuttavia, di un nuovo genere di capitalismo, caratterizzato da tre aspetti fondamentali.

La produttività e la competitività sono di gran lunga una funzione della produzione di sapere e dell'elaborazione delle informazioni; le aziende e i territori sono organizzati in reti produttive, gestionali e distributive; le attività economiche centrali sono globali, il che vale a dire che hanno la capacità di operare come un'unità in tempo reale, o in un momento prescelto, su scala planetaria. Non tutto è globale: di fatto, quasi tutti i posti di lavoro sono locali o regionali. Tuttavia, le attività e i fattori economici più rilevanti a livello strategico sono collegati in rete entro un sistema globalizzato di dati in entrata e in uscita che condiziona il destino di tutte le economie e di molti posti di lavoro. Quando parlo di attività economiche strategicamente rilevanti mi riferisco principalmente ai mercati dei capitali, alla scienza e alla tecnologia, all'informatica, alla manodopera specializzata, ai mercati dei consumatori più ricchi, alle reti multinazionali di produzione e gestione industriale (compresa l'industria agroalimentare), nonché al terziario avanzato, ai media (compreso internet), all'industria dei divertimenti (compreso lo sport), senza dimenticare il crimine globale.

Le nuove tecnologie informatiche e della comunicazione, fondate sulla microelettronica, sulle telecomunicazioni e sul *software* per reti, hanno fornito le infrastrutture necessarie per questa nuova economia. Anche se l'internazionalizzazione delle attività economiche non è un fatto nuovo, l'infrastruttura tecnologica lo è. Le tecnologie informatiche e della comunicazione ideate per le reti consentono di gestire l'economia con una rapidità e una complessità che non hanno precedenti. Pertanto, le transazioni economiche e la produzione possono accrescere drasticamente il proprio volume senza per questo limitare la propria interconnessione. Possono operare in tempo reale o in un momento prescelto e, al contempo, la flessibilità del nuovo sistema tecnologico permette alla nuova economia di selezionare le proprie componenti in tutto il pianeta con una geometria infinitamente variabile di ricerca del valore. Ciò significa che è possibile scavalcare i territori e gli individui privi di valore economico o svalutati. In tal modo l'economia globale è al contempo straordinariamente capace di includere i fattori dotati di valore nelle reti di interazione economica e di escludere quelli che rivestono un interesse minimo o nullo in un dato momento e in un preciso luogo. Le reti elettroniche non esprimono giudizi di valore tranne che nella determinazione del valore, che viene misurato sempre di più in termini di possibile crescita del capitale piuttosto che di tassi di profitto. Di fatto, la capacità di trarre profitto a breve termine non è più il giusto indicatore del valore, come è stato dimostrato dall'elevato valore azionario delle aziende in perdita operanti in internet.

La versatilità e il dinamismo di questo capitalismo globale/informatico in rete, potenziato dalla più straordinaria rivoluzione tecnologica della storia, ne permettono a quanto pare l'espansione illimitata e indiscussa. Ma tutto questo è poi vero?

L'automaton: i mercati finanziari globali

Il fatto che sia generalmente riconosciuto che la globalizzazione costituisce una delle caratteristiche fondamentali del nostro tempo è dovuto essenzialmente alla comparsa dei mercati finanziari globali. Di fatto, affermare che il capitale è globalizzato (o, per la precisione, interconnesso a livello globale) in tempo reale non è un'osservazione secondaria nell'economia capitalistica. Anche se il pro-

cesso della globalizzazione finanziaria è profondamente radicato nella storia e si è gradualmente diffuso nell'ultimo quarto di secolo, la sua accelerazione può essere fatta risalire alla fine degli anni Ottanta. Volendo individuare, in maniera alquanto arbitraria, un evento simbolico, io ricorderei che l'inizio della nuova era ha avuto inizio con il "Big Bang" della City di Londra il 27 ottobre 1987, quando sono stati deregolamentati i mercati dei capitali e dei titoli. Con questo intendo sottolineare che la deregolamentazione e la liberalizzazione degli scambi finanziari hanno rappresentato i fattori cruciali alla base dello sviluppo della globalizzazione, in quanto hanno reso possibile la mobilità dei capitali tra segmenti diversi dell'industria finanziaria del pianeta, riducendo le limitazioni e creando una visione globale delle opportunità di investimento. La nuova tecnologia ha dato un impulso fondamentale a tale fenomeno rendendo possibili scambi di portata globale pressoché istantanei e permettendo di gestire la nuova complessità prodotta dalla deregolamentazione e dall'ingegnosità finanziaria. I fondi comuni d'investimento a capitale variabile, che ormai fanno parte dell'ordinaria amministrazione delle famiglie del mondo ricco, sono stati il risultato diretto delle nuove regole e dei nuovi modelli della finanza potenziati dalla tecnologia informatica. Per fare un altro esempio, si possono citare i derivati, un concetto onnicomprensivo che indica qualunque titolo di tipo nuovo e sintetico.

I derivati possono consistere nella combinazione del valore implicito di azioni, obbligazioni, opzioni, materie prime, valute o qualsiasi altro mezzo dotato di valore monetario reale o potenziale. Ricombinando il valore nello spazio (tramite i mercati presenti in tutto il mondo) e nel tempo (mercati dei *future*), i derivati ampliano in modo straordinario la possibilità di scambio di valori. In questo modo essi creano valore di capitalizzazione del mercato a partire dal valore di capitalizzazione del mercato. Quanto valore sono in grado di creare? Secondo alcune stime, il valore di mercato dei derivati venduti nel 1997 si attestava intorno ai 360 mila miliardi di dollari. Se questa cifra si dimostrasse reale, risulterebbe all'incirca dodici volte maggiore rispetto al volume del prodotto interno lordo (PIL) globale: un calcolo del genere non appare particolarmente utile, ma dipinge un quadro impressionante.

Tale straordinaria crescita del valore finanziario scambiabile è stata resa possibile soltanto dall'uso di sofisticati modelli matematici, elaborati e implementati con potenti sistemi informatici che

vengono alimentati e costantemente adattati da informazioni trasmesse con mezzi elettronici da ogni angolo del pianeta. La deregolamentazione interna agli stati, la liberalizzazione delle transazioni transfrontaliere, la straordinaria capacità finanziaria e le nuove tecnologie informatiche sono riuscite a spostare potenziali fonti di investimento da qualsiasi luogo a qualsiasi altro luogo e a smaterializzarle per rimaterializzarle in qualsiasi altro momento nel futuro. Nel 1995 gli investimenti dei fondi comuni d'investimento, dei fondi pensione e degli investitori istituzionali ammontavano nei soli Stati Uniti a circa 20 mila miliardi di dollari, cifra dieci volte maggiore di quella registrata nel 1980 e che da quel momento ha continuato ad aumentare. Nel 1997 per la prima volta nella storia i patrimoni dei cittadini comuni statunitensi erano stati investiti più nel mercato dei titoli che in quello immobiliare; di conseguenza, nel 1998 il rapporto tra la capitalizzazione del mercato azionario e il PIL degli Stati Uniti ha raggiunto il livello, mai registrato prima, del 140%. Tra il 1970 e il 1996 le transazioni transfrontaliere in obbligazioni e azioni, misurate come percentuale del PIL, hanno subito un aumento del 54% negli USA, del 55% in Giappone e quasi del 60% in Germania. Questa frenesia per gli investimenti finanziari si è diffusa a livello globale raccogliendo in particolare le opportunità offerte da due tipi differenti di situazioni. Di queste una consisteva nella rapida crescita delle economie del Sud-Est asiatico, in cui era possibile prevedere con un certo anticipo la plusvalenza degli investimenti, mentre l'altra derivava dalla possibilità di acquistare a prezzi al ribasso nei paesi di nuova industrializzazione, in particolare in America Latina (Argentina, Cile, Messico, Perù e Brasile), ma anche nella Russia della metà degli anni Novanta, malgrado quest'ultima fosse interessata da una diffusa incertezza economica. Negli Stati Uniti gli investimenti esteri compiuti dai fondi pensione sono passati dal livello inferiore all'1% degli attivi del 1980 al 17% del 1997. Tra il 1983 e il 1995 si è calcolato in base al tasso di cambio medio annuo che mentre il PIL reale mondiale è cresciuto del 3,4% e il volume delle esportazioni mondiali è aumentato del 6%, l'emissione totale di prestiti e obbligazioni è cresciuta dell'8,2% e la quantità totale di obbligazioni e prestiti in circolazione ha subito un aumento del 9,8%. Di conseguenza, nel 1998 la quantità di prestiti e obbligazioni in circolazione ammontava a circa 7600 miliardi di dollari,

una cifra circa 5,5 volte maggiore del PIL registrato in Gran Bretagna nello stesso anno. Contando sull'appoggio garantito dai governi in caso di crisi finanziaria, gli investitori globali hanno tratto vantaggio dalle transgenti norme finanziarie e bancarie dei mercati emergenti, che consentivano di effettuare manovre speculative. I fattori a cui si addebita la crisi finanziaria del 1997-98 nei mercati emergenti (interferenza degli stati, carenza di trasparenza finanziaria) sono dunque proprio alcuni degli elementi che hanno contribuito in misura sostanziale ad attrarre gli investimenti finanziari globali. In tali condizioni, l'acquisizione di titoli esteri da parte degli investitori dei paesi industrializzati è aumentata del 197% tra il 1970 e il 1997, istituendo un legame inestricabile tra i mercati finanziari dell'intero pianeta. I mercati valutari hanno dunque subito un'esplosione, diventando un elemento indicativo dell'incapacità dei governi di controllare la propria politica economica, considerato che il valore delle valute nazionali, e quindi dei tassi d'interesse, ha subito fortemente l'influenza dei mercati finanziari. Nel 1998 i mercati valutari del pianeta scambiavano ogni giorno in media l'equivalente di 1500 miliardi di dollari, vale a dire all'incirca il 110% del PIL registrato in Gran Bretagna nel 1998. In tal modo, tra il 1986 e il 1998 è stato registrato un aumento dell'8% nel valore degli scambi valutari globali. I mercati finanziari sono ormai interconnessi sotto vari aspetti: in primo luogo, le transazioni *on line* e i sistemi informatici rendono possibili, spesso nell'arco di pochi secondi, rapidissimi spostamenti tra i paesi di capitali, sotto forma di prodotti finanziari e valuta. In secondo luogo, sono nati nuovi prodotti finanziari che consistono di valori di diversi paesi scambiabili all'estero. Quando una componente di tali prodotti va incontro a un repentino mutamento di valore in un certo mercato, il prodotto viene colpito nel suo complesso in tutta una serie di mercati. È stato questo in particolare il caso dei derivati dei mercati finanziari asiatici nel 1997. In terzo luogo, gli speculatori in cerca di elevati guadagni finanziari si spostano rapidamente da un mercato all'altro cercando di anticipare tramite appositi modelli le variazioni di prezzo dei diversi prodotti calcolati in diverse valute.

Un importante mezzo per questi movimenti speculativi è rappresentato dagli *hedge fund*, un altro concetto onnicomprensivo che fa riferimento a fondi di investimento non convenzionali e non

basati sulle obbligazioni, sulle azioni e sui fondi dei mercati valutari. Gli *hedge fund* sono del tutto privi di regolamentazioni e negli anni Novanta hanno subito uno straordinario aumento sia per numero che per potere di capitale: tra il 1990 e il 1997 gli attivi degli *hedge fund* sono aumentati del 12% e al momento esistono circa 3500 *hedge fund* che gestiscono un volume d'affari di 200 miliardi di dollari. A questa somma va aggiunto tutto il credito che riescono a raccogliere sulla base dei propri fondi. Gli *hedge fund* gestiscono i fondi di grandi investitori, tra cui le banche, i fondi pensionistici e gli investitori istituzionali, che, attraverso l'intermediazione degli *hedge fund*, aggirano i limiti a essi imposti per legge. In larga misura, siamo tutti speculatori: volontariamente, attraverso i nostri fondi pensionistici, o involontariamente, in quanto, come quasi tutti i piccoli investitori, portiamo i nostri risparmi sui fondi comuni d'investimento o sui risparmi pensionistici. Oltre agli *hedge fund*, investitori di ogni tipo (grandi e piccoli), attrezzati con computer in rete che ricevono informazioni in tempo reale, acquistano, vendono e ridistribuiscono prodotti finanziari di ogni genere, di qualsiasi origine e in quasi tutti i mercati determinando turbolenze e reagendo a esse. Infine occorre evidenziare un quarto importante fattore di interconnessione: i diffusori di informazioni e gli opinionisti. Le aziende di valutazione dei mercati, quali Standard&Poor o Moody's, i guru della finanza e le principali banche centrali possono determinare una rivalutazione o una svalutazione di determinati titoli o valute, o perfino di intere economie nazionali, attraverso la relativa sopravvalutazione o sottovalutazione (in tal modo anche il valore delle aziende dei paesi sottoposti alla valutazione si modifica in base alla "dottrina del tetto sovrano", che fornisce un riferimento ai prestatori, mettendo a disposizione una serie di indici chiave della depressione economica nazionale). Per quanto l'oggettività di tali valutazioni possa essere discussa, queste dichiarazioni non si basano su dati dimostrati. Se a tutto ciò si somma l'impatto degli avvenimenti politici e delle dichiarazioni di influenti politici sui mercati finanziari, se ne può concludere che le turbolenze nella diffusione ampiamente incontrollata di informazioni sono tanto rilevanti ai fini della definizione dei prezzi e delle tendenze dei mercati finanziari globali quanto lo sono la domanda e l'offerta. Infine, le istituzioni finanziarie internazionali, in particolare il Fondo monetario internazionale (FMI), inter-

vengono come prestatori di ultima istanza nelle economie in crisi. I criteri del FMI, che sono in genere applicati in modo uniforme come ricetta standard, tendono a omologare le regole del gioco dei mercati finanziari di tutto il mondo. È appunto questa la condizione in base a cui i flussi di capitale si spostano senza limiti integrando ulteriormente la finanza globale. Osservando questo processo di globalizzazione finanziaria si potrebbe concludere che abbiamo creato un *automaton* che, annidato in seno alle nostre economie, condiziona in modo decisivo le nostre vite. L'incubo dell'umanità, secondo cui le macchine stanno per prendere il controllo del nostro mondo potrebbe essere sul punto di tramutarsi in realtà, non tanto perché i robot stanno annullando i posti di lavoro o perché i computer governativi controllano la nostra vita, ma semmai perché è sorto un sistema elettronico di transazioni finanziarie, che travolge gli strumenti di controllo e le norme istituite dagli stati, dalle organizzazioni internazionali e dalle aziende finanziarie private, per non parlare degli interessi dei singoli investitori, dei consumatori e dei cittadini. Dal momento che i mercati finanziari sono aperti a redditi di qualsiasi origine, questa rete di transazioni elettroniche, il luogo in cui si verifica la maggior crescita dei capitali, in cui i capitali fluiscono a livello globale e locale, si è affermata come soggetto capitalista collettivo. La sua logica non è controllata da nessun capitalista e da nessuna azienda, né di certo da qualche istituzione pubblica. Anche se i capitalisti e gli amministratori di capitali esistono ancora, essi sono tutti influenzati dall'*automaton*. E l'*automaton* non è il mercato: infatti non segue le regole del mercato, o almeno non quel genere di regole basate sulla domanda e l'offerta, di cui abbiamo appreso dai nostri manuali di economia. I movimenti nei mercati finanziari sono indotti da un complesso di regole di mercato, strategie politiche e aziendali, psicologia di massa, aspettative razionali, comportamenti irrazionali, manovre speculative e turbolenze dell'informazione di ogni genere. Tutti questi elementi si ricombinano secondo schemi sempre più imprevedibili, la cui frenetica costituzione impegna potenziali premi Nobel e giocatori d'azzardo della finanza (che talvolta si incarnano nella stessa persona). Ma quanto è automatico l'*automaton*? Dopo tutto, le nuove norme della finanza sono state stabilire alla Borsa di New York dopo che gli scambi automatizzati attuati mediante programmi computerizzati avevano amplificato

le tendenze del mercato che hanno contribuito alla crisi dell'ottobre 1987. Fatta eccezione per le operazioni di routine, sono ben pochi i casi di transazioni completamente automatizzate che si svolgono senza l'intervento di esseri umani responsabili delle decisioni. L'antropologa Caitlin Zaloom, che ha studiato gli scambi nei vari settori della Borsa di Chicago nel 1998, ha riferito che le interazioni personali, il buonsenso imprenditoriale e l'intermediazione aziendale resistevano abbastanza bene in un mercato di importanza cruciale. La tecnologia sostiene e rende attuabili le decisioni umane, ma il tradizionale scambio di titoli non è scomparso e le norme restano valide. Tuttavia, sono in corso importanti trasformazioni. L'Eurex, un sistema elettronico di scambio, controlla ormai il principale mercato tedesco dei *future* obbligazionari. Il MATIF, il mercato dei *future* francesi, si è affidato interamente a un sistema elettronico nel 1998 e in quell'anno il LIFFE di Londra progettava di seguirne l'esempio.

Nel settembre del 1998 la Cantor Fitzgerald Brokerage di New York, il maggior broker obbligazionario del mondo, ha dato vita al Cantor Exchange, un meccanismo di scambio elettronico per commerciare in *future* sui buoni del Tesoro statunitensi. La principale novità nel mercato azionario è correlata allo sviluppo di reti elettroniche di comunicazione (*electronic communication networks*, ECN) originate dalle transazioni del Nasdaq. Il Nasdaq, che, proprio come la Borsa di New York, è un'associazione non profit (per quanto ironica possa apparire tale definizione), non possiede un proprio parquet: è un mercato elettronico strutturato con reti informatiche. Le nuove regole ideate per incoraggiare il *trading on line* hanno permesso alle ECN di fare ordini per i propri clienti sul sistema del Nasdaq e di ricevere una commissione non appena l'ordine veniva inviato. Abbagliate dalla prospettiva di alti profitti, svariate aziende, tra cui alcuni importanti broker di Wall Street, hanno creato reti private di *trading on line* delle quali la più estesa era Instinet, una consociata della Reuters Group plc. Queste reti non sono soggette alla rigida regolamentazione che governa il Nasdaq o la Borsa di New York: ad esempio, gli investitori possono restare anonimi. Tale assenza di regolamentazioni potrebbe indurre i mercati azionari tradizionali a seguire l'esempio dei nuovi mercati e la trasparenza delle transazioni finanziarie potrebbe essere ulteriormente compromessa. Difatti, nel 1999 la Borsa di New

York stava studiando il modo per creare un proprio sistema di *trading on line* e stava esplorando la possibilità di associarsi al Nasdaq, cosa che avrebbe accentuato drasticamente il futuro rilievo del *trading on line*. I broker elettronici hanno cominciato a premere per l'accelerazione delle trasformazioni dei mercati finanziari fin dal 1997. I *day trader*, che in gran parte sono investitori singoli e spesso investono in azioni correlate a internet, hanno compiuto i primi passi in questa direzione. Nel 1999 negli USA il *trading on line* era usato in circa il 25% delle transazioni effettuate da singoli investitori. Solo successivamente si sono rivolte a questo tipo di commercio anche le principali compagnie di intermediazione, prima tra tutte la Charles Schwab & Co (che copre il 27% delle transazioni finanziarie *on line*). Nel 1998 il 14% degli scambi azionari degli Stati Uniti si è svolto tramite internet: un aumento del 50% rispetto all'anno precedente. Nel 1998, inoltre, l'industria statunitense dell'intermediazione *on line* ha raddoppiato il proprio bilancio raggiungendo la cifra di 7,3 milioni di dollari e raddoppiando gli attivi dei propri clienti, che hanno toccato il livello di 420 miliardi di dollari. Quest'ultima cifra appare particolarmente rilevante, in quanto equivale al 35% del valore totale delle azioni tedesche calcolato nel dicembre del 1998. Se si considera il tasso di crescita prevedibile degli investimenti *on line* e l'attuale valore degli attivi derivanti da tali transazioni, si può concludere che il *trading on line* rappresenta una straordinaria fonte di capitale da non trascurare nel prossimo futuro.

Quali sono le implicazioni di questa evoluzione? Perché la tecnologia degli investimenti risulta rilevante? In primo luogo, perché riduce considerevolmente i costi delle transazioni associate agli scambi finanziari attivi (nel 1997 negli Stati Uniti le commissioni del *trading on line* si sono ridotte del 50%) attirando una domanda molto più vasta da parte dei singoli investitori. In secondo luogo, dischiude opportunità di investimento a milioni di individui, che giudicano il valore e le opportunità delle transazioni in base a informazioni computerizzate. Da ciò consegue da un lato che le turbolenze dell'informazione, amplificate da massicci impulsi diretti esercitati dai singoli investitori, possono accentuare il ruolo svolto da questi ultimi nel condizionamento dei movimenti di capitale; dall'altro lato, che la volatilità degli investimenti aumenta, in quanto i meccanismi di investimento si decentralizza-

no notevolmente, gli investitori acquistano e vendono titoli senza troppi indugi e le tendenze del mercato innescano reazioni quasi immediate. Inoltre, il declino dei mercati borsistici centrali e la regolamentazione meno severa delle transazioni elettroniche ostacolano ulteriormente i tentativi di tracciare i movimenti di capitali. Il crescente carattere di segretezza degli investimenti attira grandi concentrazioni di capitale, ma consente anche ai piccoli investitori di agire inosservati. Ne consegue una maggior decentralizzazione degli investimenti e una più ampia partecipazione dei singoli investitori al mercato azionario; d'altra parte, questi dispongono di livelli di informazione sempre minori a causa del carattere di segretezza e anonimato consentito dalle regolamentazioni meno severe. Tali tendenze aggiungono incertezza, su entrambi i piani, al meccanismo generale degli investimenti: gli investitori aumentano, ma aumenta anche il numero di soggetti che investe senza ricevere informazioni cruciali sui propri monitor. Il risultato finale è una maggior complessità associata a una maggiore volatilità. Gran parte del *trading on line* si svolge attualmente negli Stati Uniti, anche se tale attività si sta diffondendo rapidamente anche in Europa. A ciò si aggiunga che, data la forte interdipendenza tra i mercati finanziari statunitensi e i mercati finanziari globali, i movimenti nei mercati statunitensi (ad esempio l'irresistibile ascesa – e declino? – dei titoli elettronici) influenzano profondamente l'andamento dei mercati finanziari del mondo intero. Per riassumere, i mercati finanziari mondiali, tutti interdipendenti, non sono guidati da un pilota automatico: di fatto, si osserva una tendenza opposta quando milioni di investitori, ignorando i tentativi compiuti dai grandi investitori istituzionali per accentuare la propria competitività e le tattiche da guerriglia adottate dagli *hedge fund* e da altri speculatori, ostruiscono i circuiti del mercato con segnali contrapposti. Questa complessa rete di transazioni, che risulta da contraddittorie scommesse interattive sui titoli compiute in diversi contesti spazio-temporali, sfugge generalmente al controllo degli stati, delle istituzioni finanziarie e degli specifici gruppi imprenditoriali, a prescindere dalle loro dimensioni e dal loro patrimonio. Sembra che a configurare le tendenze del mercato siano principalmente movimenti casuali piuttosto che calcoli economici. In tal modo l'*automaton* casuale prospera producendo crescita e benessere e innescando al contempo disinvestimento e crisi. Comunque, i

mercati finanziari non sono che un elemento, sia pur importante, della complessa dinamica del capitalismo globale che sta trasformando radicalmente il nostro mondo.

Produttività, tecnologia e new economy

Il carattere di volatilità e di interdipendenza dei mercati finanziari globali si situa alla base della crisi dei mercati emergenti del 1997-99, una crisi che, scatenatasi successivamente a quella che aveva colpito il Messico nel 1994, ha scosso il Sud-Est asiatico (1997), la Russia (1998) e il Brasile (1999) ripercuotendosi su tutto il pianeta. L'economia globale ha riassorbito lo shock: quasi tutte le banche estere che si trovavano in crisi a causa degli investimenti compiuti nei mercati emergenti sono state tratte in salvo dalle politiche ispirate dal FMI. I flussi di capitale hanno semplicemente fatto marcia indietro, dirigendosi verso i mercati europei e statunitensi: per fare un esempio, nel 1996 i flussi di capitale privato diretti alla Malaysia, alle Filippine, alla Corea del Sud, alla Thailandia e all'Indonesia ammontavano a 93 miliardi di dollari. Nel 1997 sono usciti da quei paesi 12 miliardi di dollari, cui si sono aggiunti altri 9 miliardi nel 1998. Questa fluttuazione nei flussi di capitale pari a 114 miliardi di dollari ha svalutato la moneta dei paesi colpiti provocando una grave recessione in quasi tutte le economie del Sud-Est asiatico, come ho avuto modo di osservare altrove. Tuttavia, gli investimenti del capitale mondiale hanno continuato ad aumentare e nel 1999 i valori azionari degli Stati Uniti hanno raggiunto un picco storico superando gli 11 000 punti sull'indice Dow Jones. A metà dello stesso anno, anche i mercati azionari europei avevano raggiunto alte quote. La flessibilità del nuovo sistema tecnico-economico tiene conto di questa redistribuzione geografica degli investimenti, di modo che le gravi condizioni delle economie nazionali non colpiscono anche gli investimenti globali. Di fatto, alcuni investitori di rilievo mondiale possono trarre profitto dalle svalutazioni se cronometrano appropriatamente i propri movimenti o anche solo per un colpo di fortuna. Quando la crisi colpisce i mercati emergenti o economie avanzate ma fluttuanti, come quella del Giappone, i flussi di investimenti rintracciano nuove opportunità nelle economie occidentali avanzate. Tra il

1997 e il 1998, mentre i mercati azionari delle economie asiatiche, Giappone compreso, della Russia e del Brasile subivano una sostanziale svalutazione, il mercato statunitense dei titoli aumentava del 31% e quello tedesco del 54%. Se durante la crisi dei mercati emergenti le economie dell'Unione europea hanno registrato buoni risultati anche grazie alla transizione dolce verso l'euro, è proprio l'andamento dell'economia statunitense ad aver garantito la crescita e la stabilità dinamica dell'economia globale assorbendo gli investimenti e le esportazioni di tutto il mondo. Con una chiara esaltazione del lato positivo della *new economy*, amplificato dal consumo interno e dalla rivalutazione dei titoli, nel 1998 gli Stati Uniti hanno registrato una crescita economica del 3,9% (con uno stupefacente aumento del 6,1% nell'ultimo trimestre dell'anno), associata a un basso tasso d'inflazione, a un impiego quasi pieno (con un tasso di disoccupazione pari al 4,2% nell'agosto del 1999) e a un'eccedenza nel bilancio federale, seppure al prezzo di un significativo aumento nel deficit delle partite correnti. È questo il motivo per cui il resto del mondo non è precipitato in una recessione globale. E infatti, nel 1999 quasi tutte le economie asiatiche si stavano riprendendo, anche grazie alla loro rinnovata competitività commerciale e al ritorno degli investitori stranieri, attratti dai prezzi scontati dei loro titoli e delle loro attività.

Alla base della capacità di recupero dell'economia globale troviamo dunque l'efficienza dell'economia statunitense, che alimenta un circolo virtuoso attirando gli investimenti esteri, sia direttamente che attraverso l'acquisizione di titoli.

Le società europee, che avevano speso 58,5 miliardi di dollari nel 1996 e 48,4 miliardi di dollari nel 1997 per acquisire il controllo di società statunitensi, hanno intensificato i propri investimenti oltreoceano con la spesa esorbitante di 280 miliardi di dollari sborsati tra il 1998 e il primo bimestre del 1999 per acquisizioni quali quella della Chrysler da parte della Daimler-Benz, quella della Amoco da parte della British Petroleum e quella della Airtouch Communications da parte della Vodafone. Dal momento che anche le società americane hanno curato i propri affari in Europa (la Ford, ad esempio, ha acquistato il settore automobilistico della Volvo), sembra che, proprio come aveva predetto Lester Thurow, si sia affermata una nuova connessione atlantica quale asse portante dell'economia globale. D'altra parte, il nuovo sistema è un po'

più complesso di quanto non appaia: in un certo senso, le metafore geografiche non bastano a spiegare la complessità e la rapidità dei flussi globali di capitali e scambi commerciali.

Più che i paesi o le aree economiche, sono le reti i veri edifici della nuova economia globale: per loro tramite, la recessione asiatica ha offerto straordinarie opportunità di investimento alle società europee e statunitensi, opportunità che sono state colte pienamente in Thailandia in Corea del Sud e nello stesso Giappone. Il mercato finanziario giapponese è stato finalmente conquistato attraverso l'acquisizione o la partecipazione di società finanziarie statunitensi ed europee alla gestione delle banche e degli istituti di investimento giapponesi. In tal modo, le aziende statunitensi ed europee potrebbero essere entrate in un mercato finanziario gigantesco e poco sfruttato del valore di diverse centinaia di miliardi di dollari: una cifra sufficiente a rivitalizzare gli investimenti di capitale dell'economia globale fintanto che sussistono opportunità di investimento. Ma sono opportunità reali? La risposta a questo interrogativo risiede da un lato nel modo in cui si valuta la nuova economia statunitense e, dall'altro, nella capacità dell'Unione europea di accedere a questa "nuova economia" alle proprie condizioni, ovvero salvaguardando il proprio modello sociale. Se ciò non accadrà, gli europei si rifiuteranno semplicemente di muoversi. Qual è il segreto che si cela dietro all'efficienza dell'economia statunitense? E che cos'è questa "nuova economia"? Com'è possibile che riesca a crescere, come ha fatto nel 1998, creando 225 mila nuovi posti di lavoro al mese (e 310 mila nel luglio del 2000) e aumentando la paga oraria di circa il 4% all'anno, con un tasso d'inflazione dell'1,6%? Il solito sospetto, in casi del genere, riguarda la produttività. Con l'eccezione di alcuni noti economisti quali Paul Krugman, molti di noi pensavano che le nuove tecnologie informatiche e i rilevanti mutamenti organizzativi (quello della messa in rete *in primis*) stessero inducendo un massiccio aumento di produttività. Nel mio libro *L'avvento della società connessa in rete* (2000 [1996]) ho sostenuto che erano due i motivi per cui non eravamo in grado di osservare il sostanziale aumento della produttività: l'assoluta inadeguatezza delle nostre categorie statistiche ai fini della misurazione della nuova economia informatica-globale e il lasso di tempo che necessariamente intercorre tra l'innovazione tecnologica e il mutamento organizzativo che realiz-

za il potenziale di produttività. Il primo ostacolo permane immutato e rappresenta il principale intralcio alla comprensione del nuovo mondo. Tuttavia, nonostante i calcoli statistici sottostimino il reale aumento di produttività, quest'ultima si sta ormai manifestando non solo nei settori dell'alta tecnologia e dei servizi avanzati alle imprese, ma anche nel complesso dell'economia statunitense. In una testimonianza letta di fronte al Congresso degli Stati Uniti il 23 febbraio 1999, Alan Greenspan ha riferito che nel ciclo economico di quel momento l'aumento di produttività nelle società non finanziarie aveva raggiunto una media del 2,2% partendo dall'1,5% della fine degli anni Ottanta. Nel complesso, l'aumento di produttività registrato tra il 1995 e il 1998 corrispondeva in media al 2%, una percentuale due volte maggiore rispetto a quella registrata tra il 1973 e il 1995. Greenspan faceva risalire l'inizio dell'aumento di produttività al 1993, quando si era osservato un netto aumento negli investimenti di capitale, soprattutto nel settore dell'*hardware*.

Le spese sostenute dalle aziende statunitensi per l'acquisto di nuove attrezzature sono aumentate del 60% tra il 1994 e il 1998. La crescita è capitanata dalle industrie informatiche (quali quelle specializzate in *software*, comunicazioni e consulenza), che aumentano il numero di posti di lavoro ben remunerati a un tasso annuale del 3,7%, una percentuale doppia rispetto agli altri settori. Nel biennio 1998-99 questa tendenza non aveva rallentato: nel quarto trimestre del 1998 l'aumento complessivo di produttività aveva raggiunto il 4,6%, il tasso maggiore registrato in sei anni, e si prevedeva che nel 1999 il PIL sarebbe cresciuto di circa il 3%. Nel settembre del 1999 la Macroeconomic Advisers, un'azienda di spicco nel ramo statunitense delle previsioni economiche, ha pubblicato un rapporto in cui si prevedeva che la produttività sarebbe aumentata con un tasso annuo del 2,3% circa fintanto che il boom degli investimenti nelle tecnologie informatiche fosse continuato. Di fatto, le tecnologie informatiche rappresentano il settore cruciale di questa nuova economia sotto diversi punti di vista: esse producono le tecnologie impiegate nella ristrutturazione in rete dell'economia, riducono i prezzi delle attrezzature e dei beni di consumo, dai computer ai videoregistratori fino a tutta una serie di elettrodomestici, e creano una nuova generazione di prodotti e processi attraverso il passaggio dalle tecnologie basate su un sistema operativo e

incentrate sui PC a quelle di condivisione delle informazioni decentrate su reti elettroniche alimentate da server cooperativi. Inoltre, le tecnologie informatiche stanno creando nuovi posti di lavoro, generando guadagni a un ritmo senza precedenti e sono alla base della crescita del mercato azionario, con l'ascesa razzo dei titoli *on line*. Tali impulsi sono in parte dovuti al fatto che la tecnologia di internet permette ai piccoli investitori di acquistare e vendere titoli per via elettronica seguendo le proprie strategie e quindi facendo salire i prezzi borsistici a prescindere dalle aspettative razionali basate sulle tendenze precedenti. È opinione diffusa che un giorno o l'altro i titoli elettronici crolleranno, e quando questo libro verrà pubblicato il crollo potrebbe essersi già verificato. Tuttavia, dal momento che gli investitori restano dell'avviso che la catastrofe accadrà domani e non oggi, continuano a posticipare la chiusura dei conti. E anche quando quel giorno verrà, sempre che venga, l'ingente quantità di capitali attratti dall'industria di internet avrà nel frattempo modificato il territorio della tecnologia informatica e dell'economia nel suo complesso. La capitalizzazione di mercato delle società *on line*, molte delle quali ancora tardano a fare profitti, ha raggiunto livelli strabilianti se paragonata a quella delle gigantesche società dell'era industriale. Nel gennaio del 1999 il valore di America On Line, una ditta che dava lavoro a 10 000 persone, ammontava a 66,4 miliardi di dollari. Tale cifra può essere paragonata a quella della General Motors, che dà impiego a 600 000 lavoratori e detiene un valore di mercato di 52,4 miliardi di dollari. Un altro esempio significativo è quello di Yahoo!, che con i suoi 673 dipendenti valeva 33,9 miliardi di dollari. Pura speculazione? Economia irrealista? In effetti si tratta di un'anticipazione delle tendenze future. I primi cinque titoli di crescita della S&P per il periodo 1995-99 erano Dell Computer (che ha registrato un aumento del 9,402% in cinque anni), Cisco Systems (2,356%), la Sun Microsystems (2,304%), Qualcomm (1,646%) e Charles Schwab (1,634%), tutte aziende che operavano in internet. La frenesia dei titoli *on line* rappresenta di fatto un indicatore del decisivo spostamento dell'economia verso nuove fonti di valore e di sviluppo.

Ma lo sviluppo informatico è sostenibile?

In questo bel mondo nuovo dell'economia non mancano di certo i paradossi. All'inizio del 1999, nel periodo in cui l'economia in rete favoriva la crescita negli Stati Uniti e i valori borsistici aumentavano su entrambe le sponde dell'Atlantico, molti temevano una deflazione di portata globale che avrebbe infranto le grandi speranze generate dal capitalismo informatico globale proprio al momento del decollo. Secondo le stime dell'*Economist*, nel 1998 i prezzi alla produzione erano caduti in 14 su 15 dei paesi ricchi presi in esame. Nel febbraio del 1999, nei paesi ricchi l'inflazione dei prezzi al consumo stava scendendo in media al livello dell'1%. Nell'area dell'euro, nel 1998 i prezzi al consumo erano aumentati dello 0,8%. Il tasso annuo di inflazione corrispondeva allo 0,3% in Francia e allo 0,5% in Germania. In Cina i prezzi al consumo erano diminuiti dell'1,2% e i prezzi alla produzione si erano ridotti dell'8%, cosicché il governo cinese stava istituendo dei controlli sui prezzi in modo da arrestare tali tendenze. Nel 1998, nonostante quasi tutti i paesi emergenti fossero bloccati dalle misure di austerità introdotte per proteggere la valuta nazionale, e malgrado il calo negli investimenti causato dal deflusso di capitali e la recessione dell'economia giapponese, si osservava un eccesso di capacità produttiva nei settori dei microcircuiti integrati, delle automobili, dell'acciaio, del tessile e della cantieristica navale, nell'industria chimica e in tutta una serie di altre industrie. Perfino nel contesto dello straordinario sviluppo statunitense, tra il marzo del 1998 e il marzo del 1999 l'industria USA ha tagliato 337 mila posti di lavoro. L'industria automobilistica di tutto il mondo ha visto la propria capacità produttiva inutilizzata per il 30%. Sembrava che lo straordinario aumento di impianti produttivi verificatosi nel corso degli anni Novanta in tutto il mondo e in particolare in Asia stesse producendo un eccesso di beni industriali determinando una riduzione dei prezzi talvolta al di sotto dei costi di produzione. Inoltre, tra il 1997 e il 1998, sempre secondo l'indice dell'*Economist*, i prezzi delle materie prime avevano subito una riduzione del 30%, raggiungendo il livello più basso degli ultimi 150 anni. I prezzi del petrolio erano scesi al di sotto dei livelli precedenti il 1973. Con i mercati emergenti che annaspavano per uscire dalla crisi, il Giappone politicamente paralizzato a causa della ristrutturazione

economica e la Banca centrale europea che ancora frenava le economie europee con i tassi d'interesse che all'inizio del 1999 non erano molto bassi in termini reali (se si considera che il tasso d'inflazione era compreso tra lo 0,3% e l'1%), il capitalismo globale dipendeva dall'efficienza dell'economia statunitense. La deflazione sta all'economia come il colesterolo al corpo umano: può far bene o male a seconda del tipo. Fa male, molto male, quando riflette una depressione nella domanda conseguente a un'economia in ristagno. Fa bene, molto bene, quando riflette un aumento della produttività (dovuto principalmente all'innovazione tecnologica) e dell'efficienza nella gestione economica, sia a livello aziendale (grazie alla messa in rete e alla flessibilità) sia a livello macroeconomico (in virtù dell'integrazione dei mercati e della riduzione dei costi di transazione, com'è accaduto con l'avvento dell'euro).

Tutto lascia pensare che il capitalismo globale della fine del secolo presenti entrambi i tipi di deflazione: quello buono e quello cattivo. Tuttavia, essi non si escludono a vicenda, in quanto sono distribuiti inegualmente tra le regioni dell'economia globale. Certamente l'economia statunitense, alimentata dalla tecnologia e dalla messa in rete, sta attraversando una fase di sviluppo informatico particolarmente accelerato. Per contro, molte economie emergenti, soprattutto in America Latina, e le economie sommerse dell'Africa, dell'ex Unione Sovietica e di molte regioni di altri paesi del mondo, si trovano in una fase di stagnazione e sono colpite dalla riduzione dei prezzi delle materie prime e dall'introduzione di misure di austerità. D'altra parte, nell'estate del 1999 sembrava che il Giappone si stesse riprendendo dalla recessione e le economie del Sud-Est asiatico, soprattutto la Corea del Sud, hanno riavviato il proprio sviluppo. Anche le principali economie europee hanno ricominciato a crescere dopo un primo semestre di stagnazione. Alla ripresa hanno contribuito i buoni risultati derivanti dalle esportazioni e dovuti per gran parte alla debolezza dell'euro nei confronti del dollaro. D'altronde, la ripresa europea e asiatica appariva fragile, in quanto era in parte indotta dalla forte domanda degli Stati Uniti e, in Giappone e nel Sud-Est asiatico, dalle nuove spese decretate dal governo. Affinché questa crescita perduto è fondamentale che i fattori alla base dell'aumento di produttività e della crescita economica degli Stati Uniti vengano adeguati o adottati dall'Europa prima e dal Giappone poi. In tal caso, le eco-

nomie di punta si collegheranno intimamente in un nuovo meccanismo di crescita informatica. Se ciò accadrà, il capitalismo globale si rivitalizzerà nel proprio nucleo e ricollegherà, in modo più selettivo e cauto, le economie dei mercati emergenti, articolando una rete di creazione e appropriazione della ricchezza che tenderà automaticamente all'espansione. D'altra parte, non è chiaro se l'Europa e il Giappone siano in grado di partecipare al modello della crescita informatica. Se l'*automaton* istituzionale creato dai paesi europei (ovvero da Wim Duisenberg e dalla sua squadra di lotta "retro" all'inflazione della Banca centrale europea) o i *globetrotter* neoclassici del FMI resteranno fermi al terrore dell'era dell'inflazione (la quale in realtà non è stata se non un istante nella storia economica), riusciranno ad affondare la nave del capitalismo per un semplice errore di gestione. Non costituirebbe di certo una novità. Inoltre, se la flessibilità della rete e le innovazioni tecnologiche verranno percepite in Giappone e in Europa come l'equivalente dello smantellamento dello stato sociale e della riduzione dei diritti dei lavoratori, assisteremo a una nuova stagione di lotte sociali e di reazioni politiche che arresteranno le riforme e le innovazioni. Se questa situazione di stallo si protrarrà abbastanza a lungo, la capacità di sviluppo dell'economia statunitense, che attualmente dipende dalla produttività globale, si esaurirà. Gli Stati Uniti non possono continuare all'infinito a produrre e a consumare da soli una porzione sempre maggiore della produzione mondiale (attualmente il loro PIL corrisponde a oltre un quarto del PIL mondiale): infatti, il consumo nazionale resta il principale fattore alla base della crescita economica e i piccoli risparmi stanno raggiungendo livelli pericolosamente ridotti. Dopo tutto, gli aumenti di produttività devono risultare dalla vendita della propria produzione a qualcuno che disponga di denaro da spendere. Pertanto, o l'Europa e il Giappone si uniranno all'espansione, o la macchina statunitense andrà in panne e verrà travolta da una spirale discendente. La svalutazione dei titoli eroderà la ricchezza accumulata sulla carta dalle aziende e dai piccoli risparmiatori e il potenziale di produttività basato sulla tecnologia si trasformerà in eccesso di capacità produttiva, affondando nella palude di una deflazione nociva di portata globale. Ma non preoccupatevi: il quadro potrebbe essere ancora più tetto.

Un mondo di Silicon Valley?

Poniamo che Gerhard Schröder trovi il modo di sedurre, convincere o ricattare Duisenberg e che la Banca centrale europea finalmente acconsenta a permettere una crescita associata a un basso tasso d'inflazione nell'Unione Europea. Con uno sforzo d'immaginazione, consideriamo la possibilità che l'approccio a un capitalismo informatico dal volto umano proposto dalla "terza via" dei laburisti inglesi (che consiste in una specie di socialdemocrazia dal cervello ipertrofico) riesca a convincere i cittadini europei che possono vivere in una società connessa in rete senza trasformarsi in *yankee* o, peggio ancora, in californiani. Successivamente, con un apoteosi di fantaeconomia politica, speriamo che il FMI e la Banca mondiale comincino a emettere prestiti finalizzati allo sviluppo senza imporre tagli alle spese. Allora il capitalismo globale fiorirà, con un circolo virtuoso che abbraccerà la produttività indotta dalla tecnologia, lo sviluppo alimentato dalla finanza e l'ingegneria socio-istituzionale. Ci troveremo davvero nella nuova era informatica, anche se, è indubbio, si tratterà della sua incarnazione capitalistica. Nondimeno, tutto quanto abbiamo finora considerato esclude ancora una considerevole porzione dell'umanità. La ridente ipotesi del superamento delle tempeste del capitalismo globale di fine secolo presuppone una crescente integrazione dinamica tra il blocco USA-NAFTA, l'Unione europea e il Giappone. Presuppone anche un'integrazione selettiva tra i mercati emergenti, anche se effettuata senza l'imprudenza che ha caratterizzato i flussi globali di investimento degli anni Novanta: questo non perché i governi interverranno per evitarla, ma perché saranno gli investitori a muoversi con maggior cautela, sapendo di non poter contare sull'intervento degli stati nazionali e delle istituzioni internazionali. Anche se i cosiddetti investimenti speculativi continueranno a essere effettuati, perché ciò è insito nella natura della bestia, i principali attori della finanza svilupperanno sistemi di reazione rapida tesi a minimizzare le perdite di capitale. Alcune procedure di regolazione stanno già venendo introdotte per evitare che il contagio distruttivo raggiunga il cuore dei mercati finanziari globali. Questa strategia nuova e relativamente cauta degli investitori globali (che rappresenta la principale lezione appresa dalla crisi del 1997-1998) implica una penetrazione molto più limitata delle eco-

nomie emergenti, consistente in una selezione delle migliori opportunità di investimento borsistico e diretto e nel lasciare a se stessa la maggior parte delle persone e delle regioni finché non troveranno il modo di aumentare il proprio valore senza risultare esageratamente rischiose per gli investitori globali. In questo modo un consistente numero di attori resterà escluso dalle reti dinamiche del capitalismo globale, almeno per il momento. I cosiddetti mercati emergenti rappresentavano nel 1998 solo il 7% del valore globale della capitalizzazione di mercato pur comprendendo il territorio abitato dall'85% dell'umanità. Ammettiamo pure, con uno slancio di ottimismo, che dalla crescita economica di queste reti dinamiche tragga direttamente beneficio il 20% degli abitanti dei paesi emergenti: avremo ancora più di due terzi dell'umanità che vivono sotto l'influenza del capitalismo globale ma sono ampiamente esclusi dai suoi benefici. Se a questa percentuale aggiungiamo il considerevole numero di persone socialmente escluse dei paesi sviluppati, la massa critica delle persone inutili – secondo la logica binaria dell'inclusione e dell'esclusione dalle reti – aumenta in modo significativo. Negli Stati Uniti, nel bel mezzo di questo straordinario boom economico, continuano a esistere considerevoli disparità di ceto sociale: circa il 15% della popolazione (e il 25% dei bambini) vive al di sotto della soglia di povertà e 5,5 milioni di persone hanno a che fare con il sistema giudiziario penale (il numero di detenuti ammonta a circa 2 milioni). Ho affermato in un'altra sede che esiste una relazione sistemica tra le attuali caratteristiche del capitalismo globale e il nuovo sistema tecnologico, in quanto le tecnologie informatiche, producendo disparità nell'istruzione e nella capacità di accedere alla rete, esercitano effetti di amplificazione sulle disuguaglianze e sull'esclusione. La tecnologia non ha niente di sbagliato: potrebbe dare adito a un effetto simmetricamente opposto se usata (ma da chi?) nel deliberato intento di creare una società più egualitaria.

Ma le opportunità dell'istruzione non sono il punto focale della tesi che intendo sostenere. La domanda che mi pongo è se questa tendenza sia sostenibile. E la mia risposta è no. L'illusione di un mondo fatto di società in stile Silicon Valley, guidate da ingegn timeria tecnologica, avventurismo finanziario e individualismo culturale e consistenti in arcipelaghi high-tech circondati da zone di povertà e sussistenza che ricoprono gran parte del pianeta non è

solo discutibile sul piano etico, ma anche, ed è questo ciò che importa in questa sede, politicamente e socialmente insostenibile. L'ascesa del fondamentalismo, la diffusione di nuove epidemie, l'espansione dell'economia criminale globale – con i suoi effetti corrosivi sugli stati e sulle società del mondo intero –, la minaccia del terrorismo biologico e nucleare (che, forse a ragione, ossessiona Clinton), la distruzione irreversibile dell'ambiente (cioè del nostro capitale naturale, il bene più importante che lasceremo in eredità ai nostri nipoti) e l'annientamento del nostro stesso senso di umanità sono tutti potenziali conseguenze (molte già in atto) di questo modello dinamico ma escludente di capitalismo globale. Per riassumere, sono tre le fonti, diverse ma correlate, dell'insostenibilità del capitalismo informatico:

- i pericoli di implosione dei mercati finanziari globali;
- la stagnazione causata dalla relativa riduzione della domanda solvibile in proporzione alla straordinaria capacità produttiva creata dall'innovazione tecnologica, dalla messa in rete organizzativa e dalla mobilitazione delle risorse del capitale;
- il rifiuto sociale, culturale e politico da parte di innumerevoli persone in tutto il mondo di un *automaton* la cui logica ignori o svaluti la loro umanità.

Domare l'automaton?

La crisi asiatica del 1997 e le sue ripercussioni in Russia, in Brasile e oltre hanno scosso la sicurezza in sé dei capitalisti globali e dei loro esperti. La terribile visione dei massacri in Africa, delle epidemie di AIDS, del traffico globale di donne e bambini, della rapida distruzione delle foreste di tutto il pianeta e delle reti criminali che prendono il sopravvento sulle istituzioni pubbliche hanno indotto i filantropi benintenzionati a immaginare una strada meno distruttiva al capitalismo informatico globale. Il Forum economico mondiale di Davos del 1999 è stato animato dalle discussioni sui vari modelli di regolamentazione e di controllo dei flussi globali di capitale e sulle possibilità di evitare movimenti speculativi in grado di gettare i mercati nello scompiglio. Le proposte abbondavano, sia

a Davos, sia in altri forum più vicini ai politici. Tuttavia, la loro realizzazione si scontra con importanti ostacoli tecnici: data l'interconnessione elettronica di portata globale tra i vari mercati finanziari, risulta estremamente difficile evitare i massicci movimenti di capitale, che si possono attivare nel giro di qualche secondo semplicemente premendo un tasto di un computer. Sono sempre più numerose le aziende finanziarie che aprono una sede all'estero in paesi dove le regolamentazioni sono poche o nulle, mentre internet permette di compiere investimenti in qualunque luogo oscurandone ogni volta che lo si desidera sia l'origine sia la destinazione. Dal momento che numerosi prodotti finanziari consistono nella combinazione sintetica di titoli provenienti da mercati diversi, l'impatto delle loro fluttuazioni interessa tutti i mercati del mondo, a prescindere dai reali movimenti del capitale. Inoltre, a meno che le regolamentazioni non vengano sancite e ratificate a livello internazionale, i paesi che impongono limitazioni rigide e continue ai movimenti di capitale vengono o verranno aggirati dai flussi di capitale. È questa la caratteristica principale dell'economia in rete, ridotta alla sua dimensione finanziaria: la capacità di espandere o ridurre la propria geometria senza eccessivi inconvenienti attraverso una semplice riconfigurazione delle reti di investimento e scambio. È un meccanismo che si verifica in un batter d'occhio, in un flusso in infinita circolazione. Gli esempi ricorrenti di governi che sono riusciti ad applicare efficacemente controlli sui capitali sono citati in ogni dibattito: un caso particolarmente noto è quello del Cile, che ha imposto un deposito di un anno del 30% dei capitali investiti a breve termine sul territorio nazionale. Quella misura si è rivelata efficace e utile fintanto che in Cile si è registrato un consistente afflusso di capitale; poi però, nel 1998, non appena lo sgretolamento del capitale estero ha cominciato a farsi sentire anche in America Latina, la restrizione è stata abolita. Un altro esempio citato da molti è stato il tentativo della Malesia di rendere inconvertibile la propria valuta, il ringgit, e di imporre rigidi controlli sulle transazioni finanziarie del capitale estero, che si sospettava facessero parte di una cospirazione internazionale degli ebrei. A metà del 1999, ritenendo che il peggio fosse passato, la Malesia ha abolito quasi tutte le restrizioni mantenendo però viva la retorica antisemita e anti-Soros, anche perché il governo stava fronteggiando una grave crisi politica interna. La Cina, che ha

costituito la più rilevante eccezione alla crisi asiatica, almeno fino al 1999, ha beneficiato dell'inconvertibilità della "valuta del popolo", il renminbi, e dell'isolamento del proprio agitato sistema bancario. D'altra parte, alcuni critici affermano che tali benefici non sono stati altro che un colpo di fortuna, la pura conseguenza dell'integrazione ancora limitata della Cina nell'economia globale. Se il paese mirasse a diventare un attore globale a pieno titolo, dovrebbe riammettere lo straordinario afflusso di capitale cui aveva assistito negli anni Novanta, e tale fenomeno sarebbe a malapena compatibile con l'imposizione di rigidi controlli statali, soprattutto nel campo del mercato dei cambi e della riesportazione dei profitti.

Nel complesso, le obiezioni ai controlli sui capitali derivano fondamentalmente da tre punti di vista: il primo è quello dei fondamentalisti del mercato, che sostengono il pieno diritto del capitale una libertà d'azione totale. Questa opinione sta perdendo terreno di fronte all'evidenza del danno provocato dal capitalismo incontrastato, che già i nostri antenati degli anni Trenta e Quaranta avevano intravisto e che è ora amplificato dalle tecnologie in rete e dal contagio globale. Il secondo punto di vista fa riferimento all'esigenza di un'azione concertata a livello internazionale, almeno tra i paesi del G7 e tra le reti di paesi a loro subordinati, tesa a istituire un nuovo quadro regolatore. Le proposte tecniche sono numerose, e alcune di esse vengono esaminate anche in questo volume, quindi non infliggerò al lettore un'ulteriore diatriba. Il terzo punto di vista è rappresentato dalla questione dell'applicabilità tecnica di tali controlli nell'era delle reti elettroniche. I miei colleghi informatici sostengono che un contesto di regolamentazione globale può essere realizzato attraverso la tecnologia, proprio in virtù della straordinaria versatilità e accuratezza delle nuove tecnologie elettroniche. Per fare un esempio, se sulle transazioni a breve termine si imponesse una tassa finanziaria (o un deposito obbligatorio, come nel caso del Cile), tutte le reti finanziarie elettroniche potrebbero essere programmate per includervi automaticamente l'imposta e inoltrare la somma su un conto differente. Di fatto, nel sistema operativo Windows 98 è già installato un codice individualizzato che contrassegna automaticamente tutti i documenti di ogni computer nei loro viaggi sulle reti elettroniche (solo che la Microsoft si è dimenticata di dircelo). La contabilità viene ormai eseguita elettronicamente e quindi un'ispezione finanziaria potreb-

be ottenere accesso a tutti i conti legalmente suscettibili di ispezione ricorrendo a una *password* praticamente inviolabile (che consta di un codice di soli 4096 bit). Nel nuovo contesto tecnologico, la rapidità e la complessità possono funzionare in due direzioni. L'*automaton* potrebbe essere inframmezzato da codici e istruzioni elettroniche che lo terrebbero in attività ma lo imbriglierebbero. L'intero dibattito, e per estensione anche quello sulla regolamentazione finanziaria che si tiene in vari consessi, è per il momento puramente accademico, in quanto deve confrontarsi con le resistenze del governo degli Stati Uniti (rappresentato da Robert Rubin e da Larry Summers) e del suo suddito, il FMI (ufficialmente presieduto, a garanzia della sua indipendenza, da un rispettabile tecnocrate francese, ma in realtà amministrato da Stanley Fisher, un eccellente prodotto del MIT). Senza la collaborazione degli Stati Uniti, la regolamentazione finanziaria globale non ha alcuna possibilità di realizzarsi al di là delle proposte di Rubin e della sua *alma mater*, Wall Street, che prevedono l'istituzione di migliori sistemi informatici globali e di una maggiore trasparenza nelle procedure di contabilità dei governi, delle banche e delle società, nonché normative più affidabili e sbrigative in merito alla bancarotta. Inoltre è prevista l'assegnazione di più fondi al FMI, in modo che esso, in quanto prestatore dell'ultima spiaggia (o come forza di pronto intervento finanziario), possa intervenire o organizzare interventi preventivi in paesi esposti al pericolo di un caos finanziario, in cambio dell'assunzione del controllo economico in tali paesi finché le condizioni necessarie per un sicuro investimento globale non vengano ripristinate. Per quale motivo gli Stati Uniti si sono opposti così risolutamente all'instaurazione di una regolamentazione finanziaria globale, e presumibilmente continueranno a farlo anche in futuro? Semplice: l'attuale sistema, almeno a breve termine, sta operando con grande vantaggio dell'economia e delle aziende statunitensi, specialmente delle società finanziarie che veicolano una parte crescente degli investimenti globali. Per quanto riguarda i funzionari statali, il loro motto rimane: «È l'economia, stupidi!». Intanto l'economia USA, come il suo straordinario vantaggio competitivo nel campo della tecnologia, della rete, dell'informatica e del management, continua a prosperare. È evidente che il governo degli Stati Uniti, soprattutto sotto l'amministrazione Clinton, si è messo a capo di operazioni tese a diffondere il

capitalismo globale attraverso l'apertura dei mercati emergenti e l'imposizione di uno smantellamento delle regolamentazioni e dei controlli statali in tutto il mondo.

A quanto pare, il suo impegno è stato coronato da successo, visto che le pene inflitte dal cambiamento di rotta dei flussi finanziari hanno colpito altri paesi. Dal momento che, vista la superiorità militare degli USA e della NATO, queste crisi non innescano immediati pericoli geopolitici, esse possono essere contenute entro la sfera economica. L'economia statunitense non può svilupparsi autonomamente in una situazione di interdipendenza economica globale, ed è per questo che il governo USA e il FMI stanno facendo pressione sul Giappone e sull'Europa affinché attuino un'azione di stimolo dell'economia mentre al contempo tentano di stabilizzare i mercati emergenti che, come il Brasile, potrebbero minare l'equilibrio finanziario globale. La convinzione è che, ponendo un'attenzione pragmatica alle crisi finanziarie nel momento e nel luogo in cui si verificano, tutto andrà bene e il capitalismo globale continuerà a fiorire, mentre il capitalismo statunitense continuerà a occupare la posizione centrale, anche se ora il centro non è che un nodo della rete globale. Per quanto riguarda i poveri del mondo, bisognerebbe prendersene cura con una combinazione di benefici economici concessi col contagocce, di programmi mirati gestiti dalla Banca mondiale, di sforzi individuali per la sopravvivenza coadiuvati dalle organizzazioni internazionali di beneficenza e di una nuova campagna di pianificazione familiare che stabilizzi la crescita demografica. Non occorre trattenere il fiato in attesa che si compiano seri tentativi di regolamentazione della finanza globale: essi verranno attivati soltanto se una drammatica crisi finanziaria o un sollevamento sociale colpiranno il capitalismo informatico.

Il grande sfasamento?

L'ingenua illusione di un'economia globale onnicomprensiva e integrata, che, messa in moto dai flussi di capitale e dalle reti informatiche, avrebbe raggiunto quasi tutti gli abitanti del pianeta, si è infranta il 2 luglio 1997, quando la crisi economica ha colpito l'Asia. Alle soglie del nuovo millennio scopriamo invece che gran parte della popolazione mondiale e quasi tutte le regioni del

mondo sono colpite dallo sviluppo del capitalismo informatico globale pur senza parteciparvi. Le principali economie, come quelle della Cina e dell'India (paesi abitati da oltre un terzo dell'umanità), restano relativamente autonome rispetto ai flussi globali di capitale. I paesi colpiti dallo shock della volatilità finanziaria, quali l'Indonesia o la Russia, stanno ora restringendo il settore commerciale della propria economia. L'Indonesia, la cui popolazione sta lottando per la sopravvivenza e fugge dalle metropoli in disgregazione, sta assistendo a un consistente ritorno verso le zone rurali. Nel dicembre del 1998 il valore totale dei titoli azionari russi corrispondeva a circa la metà del valore della capitalizzazione di mercato del distributore di libri *on line* Amazon (12 miliardi di dollari per la Russia e 25,4 miliardi di dollari per Amazon). Intanto la vita continua: circa il 50% dell'economia russa si basa su un sistema di baratto e l'impossibilità di importare beni dall'estero ha stimolato la produzione interna del paese: un'interessante ripresa della sostituzione delle importazioni come strategia di sviluppo. Nel marzo del 1999 il Brasile ha ceduto alle pressioni del FMI tese all'imposizione di uno stato di austerità così da risparmiare le proprie ultime riserve valutarie e da evitare un'ulteriore svalutazione e una conseguente inflazione. Tuttavia, i costi sociali e politici di tale intervento sono stati molto elevati e hanno minacciato di destabilizzare la società, con un impatto altrettanto dirompente sull'economia. Il Giappone sta ostinatamente tentando di ricostruire la propria economia in base alle sue condizioni: di fatto ciò si concretizza nell'istituzione di una zona asiatica e di un fondo d'investimento asiatico dissociati dal FMI e dagli USA. Nel marzo del 1999 persino l'essenziale integrazione atlantica tra l'Unione europea e gli Stati Uniti si è offuscata con le minacce di una guerra commerciale sull'importazione delle banane, in cui, con un nuovo paradosso di contorta globalizzazione, l'UE rappresentava gli interessi delle colonie caraibiche francesi mentre gli USA difendevano quelli delle loro ex compagnie coloniali che controllano le piantagioni di banane in Ecuador e in America centrale. Contemporaneamente, sulla Commissione europea si sono accumulati sospetti di corruzione che hanno portato alle dimissioni di tutti i commissari. La fragilità di questo sistema globale connesso in modo ineguale è tale che una nuova fase di instabilità finanziaria, magari indotta da un crollo dei titoli elettronici o da un'improvvisa ondata di panico relativa alle

reti di commercio elettronico, potrebbe innescare un altro fuggi fuggi generale. Stavolta però potrebbero essere i governi o le intere società, o anche solo importanti segmenti delle società, a decidere di uscire dal capitalismo globale: non necessariamente per costruire un sistema alternativo, bensì solo per recuperare un certo controllo sulla propria vita, sui propri interessi specifici e sui propri valori. Per fare un esempio, nell'agosto del 1999 il Venezuela (il principale fornitore di petrolio per gli Stati Uniti) ha avviato un processo democratico di riforma nazionalistica dichiarando che non avrebbe accettato nessuna imposizione di una politica di austerità in stile FMI. Il grande sfasamento non è pura fantapolitica: i suoi embrioni sono già presenti nel tessuto sociale del capitalismo globale. Possono svilupparsi o meno, a seconda del corso che prenderà la storia. Dall'osservazione dei paesi e delle aziende attualmente dominanti possiamo dedurre la probabile reazione a tali tendenze: le reti del capitale, della tecnologia, dell'informatica e del commercio verranno riconfigurate, conservando quanto si potrà salvare e scartando i rami secchi e i corpi umani in decomposizione. Non sono proprio sicuro che la prossima volta ci si riuscirà tanto facilmente.

Tuttavia l'era informatica potrebbe anche assumere tratti differenti: non dobbiamo scegliere tra un capitalismo informatico globale senza freni e la restrizione del mondo a livello comunale. Le nuove tecnologie informatiche (tra cui è compresa l'ingegneria genetica eticamente controllata) potrebbero mantenere la promessa di un'interazione virtuosa tra il potere della mente e il benessere della società. Non c'è bisogno di consultare la sfera di cristallo: basta guardare ai coraggiosi sforzi che si stanno compiendo, ad esempio, in Finlandia. I finlandesi si sono tranquillamente attestati come la prima vera società informatica, con un sito web per persona, l'accesso a internet in tutte le scuole, una campagna di alfabetizzazione informatica per gli adulti, la più vasta diffusione di computer e telefoni cellulari del mondo e un'industria informatica competitiva a livello globale, capitanata dalla Nokia. Nello stesso tempo hanno tenuto in piedi, con qualche opportuno adeguamento, lo stato sociale. La società finlandese incoraggia la partecipazione civica e salvaguarda la civiltà. Probabilmente non è un caso che Linus Torvalds sia finlandese. Torvalds è l'innovatore di software che a 21 anni, da studente dell'Università di Helsinki, ha

creato Linux, un sistema operativo molto migliore di quello della Microsoft, e lo ha diffuso gratuitamente su internet. In questo modo, ha contribuito alla nascita di un crescente movimento per un *open software* che conta migliaia di utenti i quali contribuiscono in rete al miglioramento del codice. I suoi utenti – attualmente giunti a dieci milioni – considerano Linux molto superiore a qualsiasi altro *software* Unix proprio perché viene continuamente migliorato dal lavoro della loro mente collettiva. L'*open software* contribuisce a migliorare notevolmente l'informatica, consentendo a tutte le menti del mondo di usare la tecnologia per vivere. Questo significa anche guadagnare senza far coincidere la vita con le quotazioni azionarie.

Il problema è che ora Linus Torvalds vive nella Silicon Valley.

Note

I dati riportati in questo capitolo sono di pubblico dominio e sono stati citati da quotidiani e riviste economiche quali *The New York Times*, *Wall Street Journal*, *Financial Times*, *El País*, *Le Monde*, *Business Week*, *The Economist* e *Fortune*. Per questo non ritengo necessario appesantire il mio contributo con i precisi riferimenti delle fonti. La migliore sintesi dei dati e delle analisi sulla globalizzazione è contenuta in Held et al. (1999). I dati complessivi sull'esclusione e le disuguaglianze sociali sono reperibili nel *Rapporto sullo sviluppo umano* delle Nazioni unite (1997, 1998 e 1999). La presente nota dovrebbe fungere da riferimento generico alle fonti dei dati citati.

Di seguito riporto una bibliografia scelta, limitata ad alcuni libri che si sono rivelati direttamente utili ai fini dell'analisi presentata in questo capitolo. Rimando il lettore a tali opere per un'ulteriore elaborazione delle questioni prese in esame. Per il resto, ritengo superfluo riportare i riferimenti bibliografici a ogni specifico paragrafo del testo. Questa nota dovrebbe fungere da riferimento generico alle fonti

consultate.

Bibliografia

- BRIAN ARTHUR, *The New Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor 1998.
- JORDI CANALS, *Universal Banking: International Comparisons and Theoretical Perspectives*, Oxford University Press, Oxford 1997.
- MARTIN CARNOY, *Sustaining the New Economy: Work, Family, and Community in the Information Age*, Russell Sage Foundation, New York, di prossima pubblicazione.
- MANUEL CASTELLS, *The Rise of the Network Society*, Blackwell, Oxford 2000, 2° ed.
- MANUEL CASTELLS, *End of Millennium*, Blackwell, Oxford 2000, 2° ed.
- MANUEL CASTELLS, "Globalization and Social Inequality", documento presentato alla conferenza dell'Istituto di ricerca sullo sviluppo sociale delle Nazioni unite, Ginevra 22 giugno 1998.
- BARRY EICHENGREEN, *Toward a New International Financial Architecture: A Practical Post-Asia Agenda*, Institute for International Economics, Washington DC 1999.
- DAVID HELD, ANTHONY MCGREW, DAVID GOLDBLATT e JONATHAN PERRATON, *Global Transformations*, Polity Press, Cambridge 1999 (tr. it. di prossima pubblicazione presso Asterios Editore).
- ANKIE HOOGVELT, *Globalisation and the Post-colonial World*, Macmillan, Londra 1997.
- KEVIN KELLY, *New Rules for the New Economy*, Viking/Penguin, New York 1998 (tr. it.: *Nuove regole per un nuovo mondo*, Ponte alle Grazie, Milano 1999).
- JEFFREY SACHS, "International Economics: Unlocking the Mysteries of Globalization", in: *Foreign Affairs*, Spring 1998, pp. 97-111.
- JEFFREY SACHS, "The IMF and the Asian Flu", in: *The American Prospect*, marzo aprile 1998, pp. 16-21.
- ALLEN SCOTT, *Regions and the World Economy*, Oxford University Press, Oxford 1998 (tr. it.: *Le regioni nell'economia mondiale*, Il Mulino, Bologna 2001).
- CARL SHAPIRO E HAL R. VARIAN, *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*, Harvard Business School Publishing, Cambridge, MA 1998.

DON TAPSCOTT (a cura di), *Blueprint to the Digital Economy: Wealth Creation in the Era of E-business*, McGraw Hill, New York 1998.

ALAIN TOURAINE, *Comment sortir du libéralisme?*, Fayard, Parigi 1999 (tr. it.: *Come liberarsi del liberismo*, Il Saggiatore, Milano 2000).

CAITLIN ZALOOM, *Information Technology and Global Finance: the View from the Pits*, tesi di dottorato in antropologia presso la University of California, Berkeley (in corso d'opera).

Ringraziamenti

Desidero ringraziare, per i loro profondi commenti a questo capitolo, gli studenti che hanno seguito i miei seminari CS 290 e CP 229 presso la University of California di Berkeley nel semestre primavera del 1999. Un ringraziamento particolare va a Caitlin Zaloom. Vorrei ringraziare per i loro commenti anche i miei colleghi Jerry Feldman, Martin Carnoy e Vilmar Faria.

JEFF FAUX E LARRY MISHEL

Disuguaglianza ed economia globale

Promesse non mantenute

Nella primavera del 1999, il presidente della Banca mondiale, James Wolfensohn, ha osservato a proposito dei mercati finanziari globali: “A livello della gente, il sistema non funziona.”

È uno strano modo di esprimersi, questo: “a livello della gente”. Verrebbe da domandarsi: “Quale altro livello esiste?”. Eppure sappiamo tutti che cosa intendeva dire: che alla maggior parte dei cittadini del mondo il sistema non offre una vita materiale migliore.

Possono esservi pochi dubbi riguardo al fatto che la deregolamentazione della produzione mondiale e i mercati finanziari abbiano arricchito una classe mondiale di investitori, imprenditori e professionisti. Al vertice, l'accumulazione della ricchezza è stata straordinaria: nel 1996, il Programma delle Nazioni Unite per lo sviluppo (UNDP) ha calcolato che i patrimoni dei 358 miliardari più ricchi del mondo superavano i redditi cumulati del 45% della popolazione mondiale. Inoltre, come si può osservare negli affollati aeroporti del mondo, nei centri commerciali e nei ristoranti più rinomati, la prosperità si è in certo qual modo diffusa anche più in basso nella scala dei redditi. Ma non tanto quanto vorrebbero farci credere i sostenitori della globalizzazione.

Un asserto centrale della tesi morale che caldeggia la rapida espansione universale del mercato deregolamentato, è quello secondo cui, in conseguenza di tale espansione, gli standard di vita crescerebbero più rapidamente mentre i redditi (insieme ai prezzi, ai tassi d'interesse e al costo dell'esercizio degli affari) finirebbero per convergere. La promessa di redditi superiori e convergenti è necessaria a giustificare gli inconvenienti della disorganizzazione che segue di pari passo il ritmo incalzante della distruzione creativa.

Finora tuttavia le promesse non si sono avverate. Con l'aprirsi dei mercati commerciali e finanziari, la crescita dei redditi si è rivelata non più rapida, bensì più lenta. L'uguaglianza tra le nazioni non ha fatto progressi, e molte delle nazioni più povere soffrono un declino assoluto dei redditi. Anche all'interno delle stesse nazioni le disuguaglianze sembrano essere aumentate. I dati sono grezzi, ma vale la pena di osservare che proprio nei casi in cui le misurazioni della distribuzione dei redditi sono più affidabili, la tendenza sembra essersi orientata verso un aggravarsi delle disuguaglianze.

Per i promotori di una rapida deregolamentazione dell'economia globale (una politica perseguita a forza di slogan come "neoliberalismo", "modello angloamericano", "accordo di Washington"), la disuguaglianza persistente e crescente ha costituito fino a poco tempo fa un'imperfezione, solo moderatamente imbarazzante nell'immagine, peraltro attraente, di una prosperità pilotata dal mercato.

La disuguaglianza tra le nazioni è stata spiegata sottolineando che i leader dei paesi poveri hanno omesso di porre in atto la giusta miscela di azioni politiche (deregolamentazione dei mercati, privatizzazione dei governi e rottura del fronte sindacale).

Eppure, nell'ultimo anno del XX secolo, questa razionalizzazione è stata smentita da una sfilza di disastri che hanno colpito i governi i cui leader e politiche venivano considerati esemplari. Messico, Thailandia, Indonesia, Corea, Brasile e a volte persino la Russia hanno fatto bello sfoggio di sé sulla passerella di nazioni le cui economie hanno cominciato ad andare a rotoli poco dopo che i loro leader avevano ricevuto un pubblico encomio da parte dell'élite della politica globale per aver applicato assennati principi economici fondamentali. Tale fiducia era evidentemente malriposta. Più che dai principi economici fondamentali, la maggior parte dei tassi di crescita in rapida espansione sembra siano stati spinti da transazioni speculative di capitale a breve termine che hanno gonfiato i patrimoni locali, facendo sentire ricche, almeno per un po', molte persone. Quando poi le bolle sono scoppiate, quegli stessi paesi sono stati denunciati dalle élites della politica per aver praticato un "capitalismo lobbistico" (solo un anno prima si era parlato di "ambiente favorevole agli affari"). Quali che fossero le precise ragioni di queste *débâcle*, resta il fatto che né gli agenti sul mercato né l'élite della politica potevano formulare a priori un'identificazione di quale fosse la politica buona e quale quella cattiva.

Ancor più imbarazzante era stata l'apparente crescita di disuguaglianza tra le nazioni, perfino le più sviluppate. La crescente disuguaglianza all'interno dei paesi in via di sviluppo può essere scusata in quanto è lo scotto da pagare per passare da una società rurale stabile a una urbana più dinamica. Eppure quando un paese ha raggiunto un livello di sviluppo avanzato, l'aggravarsi della disuguaglianza solleva per lo meno due seri interrogativi sul modello economico che viene messo in pratica.

In primo luogo c'è la questione della giustizia economica: un'economia in cui i benefici della crescita vengono distribuiti in maniere sempre più squilibrate sta conseguendo il suo scopo sociale?

Entro una certa gamma di distribuzioni del reddito, è giocoforza che le risposte siano soggettive: una distribuzione del reddito che a qualcuno sembra clamorosamente ingiusta, a qualcun altro può sembrare palesemente giustificata dalle disparità dei contributi che i beneficiari portano alla generazione di quel reddito. Eppure, fino a un certo punto, la crescita della disuguaglianza oltrepasserà i limiti delle razionalizzazioni dell'efficienza. Così, verso la metà degli anni Sessanta, quando la crescita procedeva a un tasso del 6% annuo, il rapporto tra il reddito dei più alti manager delle società americane e il salario medio del lavoratore addetto alla produzione era di 39 a 1. Nel 1997, dopo tre decenni di crescita più lenta, il rapporto manager/operaio era di 254 a 1. A questo livello di disuguaglianza, le razionalizzazioni si basano più su fondamenta ideologiche che su basi economiche.

In secondo luogo c'è la questione della sostenibilità, economica e politica. La questione economica è la seguente: data l'importanza di mantenere la domanda del consumatore in qualunque economia di mercato, una persistente disuguaglianza della distribuzione dei redditi non finirà per minare la crescita economica? Alcuni teorici ovviamente dubitano che ciò costituisca un problema: i liberi mercati non mancheranno di far piazza pulita. Eppure abbiamo abbastanza esperienza per sapere che la distribuzione del reddito e quella della ricchezza hanno conseguenze macroeconomiche. Nelle nazioni povere, la propensione dei ricchi a spendere per i prodotti di importazione può destabilizzare la crescita a breve termine, mentre la loro propensione a investire capitale altrove può minarla a lungo termine. All'estremo opposto della scala, il diminuito potere d'acquisto dei salari delle famiglie dei lavoratori negli USA ha portato a un massiccio incremento dell'indebitamento dei

consumatori; questo d'altra parte ha spostato il tasso dei risparmi personali in un territorio a segno negativo, che non regge alla prova della semplice aritmetica. Nell'economia globale in complesso riscontriamo, in un certo numero di industrie (automobilistiche, tessili meccaniche, di componenti per computer), le testimonianze di un forte tendenza a sviluppare una capacità produttiva che supera la domanda dei clienti.

L'effetto della disuguaglianza sulla sostenibilità politica non viene adeguatamente descritta dai rallentati "coefficienti di Gini"¹, con cui è possibile misurare la redistribuzione verso il basso del reddito e della ricchezza in lunghi periodi di tempo. In epoche di stabilità, le società si adeguano a una disuguaglianza che va gradualmente crescendo. È più verosimile che la crisi politica arrivi quando avviene un capovolgimento economico. Le persone che stanno al vertice della distribuzione del reddito in tutti i paesi non solo hanno riserve finanziarie più capiienti: è anche più verosimile che il loro reddito venga generato da capitale, che è più mobile, e dunque è più verosimile che riescano ad evitare di rimanere intrappolati in un'economia depressa. Coloro che, viceversa, stanno in basso il cui reddito è generato dalla forza lavoro, sono molto più strettamente legati all'evoluzione dei loro immediati dintorni economici. Dei coefficienti di Gini in lenta crescita non spingono alla rivolta un lavoratore indonesiano. Eppure, quando arriva la crisi e quel lavoratore si trova in mezzo alla strada, senza soldi per sfamare i suoi figli o per pagare l'affitto, mentre il suo datore di lavoro ha trasferito il suo capitale al sicuro, all'estero, e continua a vivere nel lusso, l'ordine sociale comincia a scuotersi.

Oggi, dai manifestanti disoccupati di Jakarta agli scioperanti del Michigan, dai minatori sottopagati in Russia agli *skinhead* disoccupati della Germania orientale, appaiono riconoscibili i sintomi di un crescente risentimento contro una globalizzazione che lascia indietro un numero crescente di persone. Perfino nell'opulenta America la distribuzione disuguale dei profitti e dei costi prodotti dalla globalizzazione ha motivato negli ultimi anni un'efficace opposizione agli sforzi compiuti dall'amministrazione Clinton per deregolamentare ulteriormente il commercio internazionale e i flussi di capitale.

¹ Dallo statistico e demografo italiano Corrado Gini (1884-1965), autore di *Variabilità e mutabilità* (1912). Il coefficiente di Gini serve a misurare la dispersione statistica, cioè l'attitudine di un fenomeno a manifestarsi secondo modalità diverse fra loro. N.d.R.

Tutti coloro che si sentono ispirati dalla visione di un'economia globale unica ignorano a loro rischio e pericolo la questione della disuguaglianza dei redditi e del benessere.

Andamento dei redditi

Malgrado l'allargamento degli orizzonti globali, la stragrande maggioranza della popolazione mondiale vive e lavora nel medesimo paese. Gli standard di vita sono perciò strettamente connessi alle tendenze nazionali di crescita del reddito pro capite e alle modificazioni della distribuzione di quella crescita.

L'accelerazione del commercio estero e dell'investimento transnazionale è cominciata per la maggior parte delle nazioni nella prima metà degli anni Settanta. Da allora, il commercio ha continuato a crescere a un ritmo più accelerato della produzione e l'investimento estero diretto è cresciuto più rapidamente del commercio, mentre l'incremento dei flussi finanziari internazionali è stato esplosivo. Nel 1980, le nazioni del mondo stavano passando a livelli decisamente più elevati di interazione economica, eppure nei due decenni che sono seguiti, la crescita complessiva del reddito ha subito un drastico rallentamento.

Tabella 1 Crescita del reddito pro capite a seconda del livello di sviluppo umano nel periodo 1965-95

	Incremento del reddito pro capite annuo	
	1965-80	1980-95
Alto sviluppo umano	4,8 %	1,4 %
Medio sviluppo umano	3,8	3,1
Esclusa la Cina	3,2	0,6
Cina	4,1	8,6
Basso sviluppo umano	1,4	2,0
Esclusa l'India	1,2	0,1
India	1,5	3,2
Tutti i paesi in via di sviluppo	3,0	2,1
Paesi meno sviluppati	0,4	-0,4
Mondo	n. d.	0,9

Fonte: Relazione delle Nazioni Unite sullo sviluppo umano, 1998

La Tabella 1 presenta la crescita del reddito pro capite in vari paesi, raggruppati secondo gli standard sullo "sviluppo umano"

delle Nazioni Unite. Emergono così diversi punti. In primo luogo, la crescita del reddito è stata più lenta nei periodi più recenti in tutte le categorie fuorché una. In secondo luogo, se si escludono la Cina e l'India, la crescita del reddito è stata disastrosamente bassa a partire dal 1980, con tassi di incremento del reddito pro capite pari a uno 0,6% nei paesi a medio sviluppo e rispettivamente allo 0,1% nei paesi a basso sviluppo. Di fatto, la crescita del reddito è risultata negativa nei paesi meno sviluppati, ed è scesa di uno 0,4% annuo nel periodo tra il 1980 e il 1995.

Il rapporto dell'UNDP per il 1996 ha documentato che, a partire dal 1980, «il declino o la stagnazione economica hanno colpito 100 paesi, riducendo i redditi di 1,6 miliardi di persone. In 70 di questi paesi, i redditi medi sono inferiori a quelli del 1980 e in 43 paesi risultano inferiori a quelli del 1970».

Nei paesi più avanzati, per i quali disponiamo di dati più precisi, la crescita del reddito è stata inferiore negli anni Novanta rispetto a quanto fosse stata negli anni Ottanta. Per quanto riguarda tutto il periodo successivo al 1980, è stata considerevolmente inferiore a quella degli anni Sessanta e Settanta. Per il periodo dal 1989 al 1996, la crescita è stata ancora più lenta nei paesi del G7, che comprendono Stati Uniti, Regno Unito, Germania, Francia, Italia e Canada, come si ricava dalla Tabella 2.

Tabella 2 Crescita del reddito pro capite nei paesi avanzati 1960-96

	Tasso di incremento del reddito pro capite annuo*		
	1960-79	1979-89	1989-96
Stati Uniti	2,3 %	1,5 %	1,0%
Giappone	6,4	3,1	2,0
Germania**	3,3	1,9	1,3
Francia	3,7	1,6	0,8
Italia	4,1	2,3	1,0
Regno Unito	2,2	2,2	1,0
Canada	3,4	1,8	-0,1
Media, esclusi gli USA***	3,9	2,3	1,3

* Al livello dei prezzi e delle quotazioni valutarie del 1990

**Germania Orientale e Occidentale

*** Comprende: Australia, Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Irlanda, Olanda, Nuova Zelanda, Norvegia, Portogallo, Spagna, Svezia e Svizzera.

Fonte: Mishel *et al.* (1998: Tabella 8.3, pag. 35)

Ricostruire le variazioni parallele della distribuzione dei redditi rappresenta un problema molto più complesso. Misurare la disuguaglianza dei redditi nei paesi sviluppati è già abbastanza arduo; nei paesi meno sviluppati la cosa diventa estremamente difficile, ed è praticamente impossibile nei più poveri. Inoltre i dati relativi ai vari paesi nei diversi periodi di tempo risultano spesso inconfrontabili a causa delle diverse metodologie con cui sono stati raccolti o calcolati. Sulla base di quanto si sa, risulta che la distribuzione del reddito della maggior parte delle nazioni sviluppate e della maggioranza dei paesi dell'America Latina è migliorata nel corso degli anni Sessanta e Settanta.

Esistono le prove che, dopo il 1980, la distribuzione del reddito nell'economia globale è generalmente peggiorata. Il tentativo più riuscito ed esaustivo di misurare questa tendenza è rappresentato dallo studio di Ravallion e Chen (1997), che ha raccolto tutte le osservazioni credibili dei coefficienti di Gini intorno al mondo e le ha ordinate per "turni" o periodi di tempo nel corso dei quali i coefficienti sono aumentati o calati.

Tabella 3 Riepilogo regionale delle variazioni della distribuzione del reddito o del consumo

Regione	Numero dei turni (c)	Disuguaglianza (a)		Polarizzazione (b)	
		Numero dei turni per cui è scesa salita		Numero dei turni per cui è scesa salita	
Asia Orientale	9	3	6	3	6
Europa Orientale e Asia Centrale	21	3	18	3	18
America Latina e Caraibi	14	10	4	8	6
Medio Oriente e Africa Settentrionale	3	1	2	1	2
Asia Meridionale	10	6	4	4	6
Africa sub-sahariana	7	4	3	5	2
Totale	64	27	37	24	40
Totale escluse Europa Orientale e Asia Centrale	43	24	19	21	22

(a) Misurata sulla base del coefficiente di Gini

(b) Misurata in base all'indice di polarizzazione Wolfson. L'incremento di polarizzazione rispecchia uno "svuotamento" del segmento centrale e una crescita degli estremi (quello basso e rispettivamente quello alto della distribuzione).

(c) I turni sono quei periodi per cui sono disponibili per un paese misure confrontabili relative a due momenti temporali e possono coprire periodi che vanno da 1 a 6 anni.

Fonte: Deininger e Squire (1996: Tabella 3)

I due autori hanno scoperto che, complessivamente, dopo il 1981 sono stati più numerosi i periodi in cui la disuguaglianza è aumentata (37) di quelli in cui essa è diminuita (27) (v. Tabella 3). Circa metà dei periodi in cui la disuguaglianza è aumentata si sono verificati nelle economie dell'Europa Orientale e dell'Asia Centrale in transizione da economie socialiste a economie capitaliste. Lo studio presenta inoltre una misura delle tendenze della polarizzazione, in cui il segmento centrale si contrae e la base e la sommità si espandono. La polarizzazione presenta la stessa tendenza della disuguaglianza complessiva: i periodi di polarizzazione sono prevalenti in circa metà delle economie non in transizione e sono diffusi nelle economie in transizione.

Le tendenze alla disuguaglianza sono più facili da rilevare nei paesi avanzati, dato che su questi ultimi sono disponibili più dati, e che c'è un maggiore impegno per sviluppare misurazioni coerenti. Negli anni Ottanta, la disuguaglianza dei redditi è aumentata nella maggior parte dei paesi avanzati, in particolar modo negli Stati Uniti, nel Regno Unito, in Australia, Svezia, Giappone e in Olanda (v. Tabella 4). L'Italia è l'eccezione, in quanto unico caso di disuguaglianza in diminuzione, almeno fino a tutto il 1991.

La principale forza propulsiva che sta alle spalle di questa crescita della disuguaglianza dei redditi è la disuguaglianza dei profitti, che si è verificata nella maggior parte dei paesi avanzati negli anni Ottanta e Novanta. In effetti, i maggiori incrementi nella disuguaglianza dei salari si sono avuti in paesi che hanno subito i maggiori incrementi nella disuguaglianza dei redditi, come il Regno Unito e gli Stati Uniti.

Come hanno osservato Gottschalk e Smeeding (1997, p. 671): «Quando i profitti contribuiscono per più del 70% al reddito di mercato, non dovrebbe sorprendere che un'aumentata disuguaglianza dei profitti individuali e altre variazioni nei profitti all'interno dell'economia domestica costituiscano fattori importanti per spiegare le variazioni di disuguaglianza dei redditi».

Anche altri fattori, come quelli demografici, possono portare a un'aumentata disuguaglianza. Per esempio, un aumento dei nuclei familiari formati da una madre separata, oppure da anziani, possono fare aumentare il numero e le quote di nuclei familiari a basso reddito. Sebbene gli aspetti demografici abbiano esercitato una qualche influenza sulla disuguaglianza, la maggior parte delle ricer-

che sembrano riconoscere nei fattori economici le cause di maggiore rilevanza.

In molti paesi, la transizione a una distribuzione più disuguale del reddito di mercato (reddito da capitale e da lavoro) è stata controbilanciata da modificazioni nei sistemi di tassazione e di trasferimento, sicché la distribuzione del “reddito a perdere” è rimasta invariata. È quanto è accaduto nei casi del Canada, di Israele e della Finlandia. Solo in un paese, gli Stati Uniti, le trasformazioni intervenute nel sistema di tassazione e trasferimento non hanno inasprito la disuguaglianza.

Tabella 4 Variazione della disuguaglianza del reddito dopo il 1979

		Variazione annua del coefficiente di Gini*	
		relativa (in percentuale)	assoluta (punti di variazione)
Stati Uniti	1979-95	0,79	0,35
Giappone	1979-93	0,84	0,25
Germania**	1979-95	0,50	0,13
Francia	1979-89	0,40	0,12
Italia	1980-91	-0,64	-0,58
Regno Unito	1979-95	1,80	0,22
Canada	1979-95	-0,02	0,00
Australia	1981-89	1,16	0,34
Austria	.	.	.
Belgio	.	.	.
Danimarca	1981-90	1,20	.
Finlandia	1979-94	0,10	-0,02
Irlanda	.	.	.
Olanda	1979-94	1,07	0,25
Nuova Zelanda	.	.	.
Norvegia	1979-92	0,22	0,05
Portogallo	.	.	.
Spagna	.	.	.
Svezia	1979-94	1,68	0,38
Svizzera	.	.	.

* Misurata come variazione relativa del coefficiente di Gini, dove un aumento denota maggiore disuguaglianza.

**Germania Occidentale

Fonte: Analisi di Mishel *et al.* (1998) basata su Gottschalk e Smeeding (1997).

A causa della forte rete di sicurezza sociale, rappresentata da questi controbilanciamenti di tassazione e trasferimento, non vi è stato

un aumento rilevante della povertà nella maggior parte dei paesi avanzati che potesse corrispondere alla crescita della disuguaglianza dei redditi di mercato. Le eccezioni sono costituite dagli Stati Uniti e dal regno Unito, in cui tra il 1979 e il 1991 la povertà è cresciuta, rispettivamente, di 2,4 e 5,4 punti percentuali.

Due esempi del "caso migliore"

I dati statistici aggregati, al di là dei loro limiti tecnici intrinseci, non colgono i meccanismi attraverso i quali le economie di mercato incanalano la distribuzione dei benefici e dei costi della globalizzazione. Per avere un'idea di come funzionino questi meccanismi dobbiamo osservare con maggiore attenzione le tendenze degli specifici paesi. A questo proposito, può essere interessante mettere a confronto le economie del Messico e degli Stati Uniti. Gli Stati Uniti rappresentano la modalità neoliberista nella sua forma più progredita. Il Messico rappresenta un'economia che è passata da un'economia isolazionista, regolamentata, a un'economia volta all'esterno, deregolamentata. Inoltre la vicinanza del Messico agli Stati Uniti offre al paese evidenti vantaggi tra i cosiddetti mercati emergenti. In primo luogo il Messico ha accesso a un mercato d'esportazione che è oggetto dell'invidia del mondo intero. In secondo luogo la lunga frontiera comune costituisce una valvola di sicurezza dell'emigrazione come forma di rimedio alla pressione della disoccupazione eccedente. In terzo luogo, come ha dimostrato il salvataggio finanziario dei creditori del Messico avvenuto nel 1995, i mercati sanno che gli Stati Uniti, e dunque il Fondo Monetario Internazionale e istituzioni simili garantiscono una protezione speciale agli stranieri che investono in Messico. Pertanto la posizione privilegiata del Messico fornisce a questo paese, rispetto a qualsiasi altro paese emergente, le migliori opportunità per navigare nelle acque della sua trasformazione neoliberista in un modo che, se non migliora distribuzione dei benefici e dei costi di quella transizione, quantomeno la mantiene stabile.

Crescita e disuguaglianza negli Stati Uniti

Nel corso dell'ultimo ventennio gli Stati Uniti hanno perseguito una politica interna sempre più improntata al *laissez-faire* (indebo-

lendo le protezioni sociali, la contrattazione collettiva e i salari minimi) e hanno spinto per una sempre più ampia liberalizzazione del commercio e degli investimenti. La forte creazione di posti di lavoro, la bassa disoccupazione e il boom della borsa degli anni Ottanta e Novanta sono stati perciò gli argomenti più convincenti in favore di politiche neoliberaliste.

In tale contesto, la crescente disuguaglianza viene liquidata come l'esiguo scotto da pagare in cambio dei benefici di una crescita complessiva. Perciò, prima di esaminare le variazioni nella distribuzione del reddito, è importante notare che la recente espansione dell'economia statunitense non è un fenomeno storicamente inedito. Un raffronto della crescita dei redditi pro capite nell'attuale ciclo di recupero o di affari, con altri precedenti, dimostra che l'economia statunitense sta fornendo prestazioni scadenti, perfino se la valutiamo rispetto alle sue prestazioni degli anni Settanta e Ottanta, per non parlare poi di un eventuale confronto con i boom degli anni Cinquanta e Sessanta.

Prendiamo, per esempio, la crescita del reddito pro capite nel ciclo degli anni Novanta, fino al 1998: è stata pari all'1,4%, dunque inferiore all'1,6% annuo registrato nel corso dei cicli degli anni Settanta (1973-80) e Ottanta (1980-90), e circa pari alla metà della crescita registrata negli anni 1960-73. Analogamente, la crescita del reddito pro capite durante il periodo di recupero degli anni Novanta, pari a circa l'1,8% annuo, è stata di gran lunga inferiore alla crescita in ciascuno dei cinque periodi di recupero precedenti a partire dal 1958 (che andavano da un 2,7% fino al 3,8% di crescita annua).

D'altra parte la crescita del reddito pro capite negli Stati Uniti non ha superato quella di altri paesi avanzati. Come dimostra la Tabella 2, la crescita del reddito pro capite registrata negli Stati Uniti è stata inferiore a quella di altri paesi avanzati negli anni Ottanta, vale a dire l'1,5% rispetto al 2,3%, e inferiore a quella degli altri paesi del G7. Negli anni Novanta, la crescita del reddito statunitense è stata al massimo equivalente a quella degli altri paesi del G7 (eccezion fatta per il Canada, dove il reddito è diminuito). Se lo misuriamo mediante la metrica del reddito familiare medio, che tiene conto delle variazioni di crescita e distribuzione, lo splendore del rendimento economico statunitense risulta ancora più appannato. Negli anni Ottanta vi era stata un'epoca di lenta cresci-

ta, in cui il reddito familiare mediano aumentava annualmente solo dello 0,4%. La crescita nel corso del ciclo degli anni Novanta (fino al 1997) è risultata ancora più bassa, ossia del solo 0,1% annuo. In realtà il reddito familiare mediano ha superato quello del 1989 (corrispondente al precedente picco del ciclo di affari) appena nel 1997. Perciò ci sono voluti quattro anni di crescita per riaversi dalla congiuntura dei redditi del periodo 1989-93, senza che vi fosse stato alcun miglioramento netto in tutto il periodo 1989-97.

La crescita del reddito familiare è rallentata nonostante vi sia stato un maggiore impegno di lavoro (retribuito) da parte delle famiglie. Infatti le ore lavorative annuali di tutti i membri di una famiglia di ceto medio, per esempio, sono aumentate da 3020 che erano nel 1979, a 3206, nel 1989 e fino al 3335, nel 1997, con una crescita del 10,4% in un periodo di 18 anni.

Queste tendenze hanno fatto sì che quel processo di livellamento delle disuguaglianze che era in corso nel 1973 subisse un arresto e un'inversione, mentre in particolare negli Stati Uniti si registrava un drammatico balzo di redistribuzione verso l'alto del reddito, surclassato solo nel Regno Unito. A beneficiare di questa transizione è stato il 5% più ricco, ma in particolare l'1% più ricco, i cui redditi imponibili sono cresciuti di un 93% dal 1977 al 1995.

Questo aumento della disuguaglianza è il risultato di uno spostamento delle fonti del reddito dai salari al reddito da capitale (profitti e interesse) e di una crescente disuguaglianza tra salariati. Entrambe le tendenze sono sintomatiche di una politica del regime di *laissez-faire* in cui il potere dei datori di lavoro nel mercato è stato aumentato mediante la deregolamentazione delle industrie, l'indebolimento dei sindacati, l'erosione del salario minimo e l'aumentata globalizzazione (commercio, investimento e immigrazione). Il risultato è che nel 1998 la paga oraria mediana dei lavoratori (corretta sulla base dell'inflazione) risulta diminuita di circa il 3% rispetto al 1979. La paga oraria mediana degli uomini era scesa del 13% nel corso di questo periodo. Nel frattempo la produttività è cresciuta del 22%. La combinazione di salari reali minori (costo del lavoro) e produttività più elevata hanno consentito i più elevati tassi di profitto societari registrati nel corso di oltre 30 anni, che hanno contribuito ad alimentare il boom dei titoli azionari.

I fautori di politiche volte ad accelerare la globalizzazione spesso affermano che un aumento della disuguaglianza non è il risultato

della maggiore apertura delle frontiere. Questo porta ad alcune contraddizioni concettuali. Gli Stati Uniti rappresentano un'economia più aperta, almeno in termini di importazioni dai paesi in via di sviluppo, del Giappone o dell'Europa, e questa apertura sembra arrecare maggiore benessere ai cittadini statunitensi, per lo meno nella media, via via che gli Stati Uniti attuano il passaggio a un'allocatione migliore delle risorse. Certo questo comporterà alcune perdite, in primo luogo per i lavoratori meno qualificati e appartenenti alle fasce salariali inferiori. Altrimenti non avrebbe potuto esservi una sufficiente riallocazione delle risorse né, dunque, molto profitto. Data la rete di sicurezza sociale americana, ridotta all'essenziale, se vi sono profitti dalla globalizzazione, dovranno esservi perdite nel segmento inferiore della distribuzione del reddito.

L'effetto della globalizzazione sui redditi non funziona solamente attraverso i meccanismi di mercato di prezzi d'importazione inferiori. Un fenomeno difficile da misurare ma molto reale è che i lavoratori, sia gli iscritti al sindacato, sia i non iscritti, non esercitano pressioni per salari superiori e/o accettano salari inferiori per timore che i loro posti di lavoro vengano trasferiti all'estero. Lo spostamento all'estero degli investimenti diretti ha dunque anche un impatto in quanto la domanda di forza lavoro si indebolisce in settori vulnerabili. I gravi e persistenti deficit commerciali degli Stati Uniti hanno altresì contribuito a ridurre il numero di posti di lavoro manifatturieri ben pagati per coloro che non dispongono di un diploma di istruzione superiore. La globalizzazione non è di per sé necessariamente sufficiente a spiegare la crescita della disuguaglianza negli Stati Uniti, ma nella sua dimensione più ampia ha svolto un ruolo molto più ampio di quello finora ammesso dall'opinione corrente. Infine ci sono poche prove che la miscela di politica neoliberista che ha generato questa disuguaglianza abbia altresì generato una politica più efficiente. In effetti, per tutto il periodo di apertura dei mercati, la crescita della produttività negli Stati Uniti non aveva subito miglioramenti, attestandosi più o meno su un pigro 1% nel corso degli anni Ottanta e Novanta così come aveva fatto negli anni Settanta. Tale crescita di produttività è lenta sia rispetto a standard storici sia in riferimento a standard internazionali comparati. La crescita di produttività è stata fino a due volte più rapida in altri paesi avanzati rispetto a quanto lo sia stata negli Stati Uniti. Nel passato, questo era stato spiegato mediante il processo

secondo cui altri stavano “recuperando il distacco” dagli Stati Uniti, ritenuti i leader tecnologici. Eppure, secondo recenti analisi condotte dall'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (OCSE) e altri, gli Stati Uniti non sono più alla testa della produttività in molte industrie, mentre Germania, Belgio, Francia e Olanda hanno raggiunto i livelli statunitensi di produttività su un' ampia base economica. Perciò, qualsiasi cosa gli Stati Uniti stiano facendo, non hanno ottenuto un progresso in termini di efficienza rispetto ai principali paesi concorrenti. Analogamente, qualsiasi cosa i paesi europei abbiano fatto, questo non ha impedito loro di diventare altrettanto efficienti degli Stati Uniti.

Naturalmente negli ultimi due anni si è assistito a un incremento in produttività e di crescita dei salari, con una crescita più rapida alla base. Quando si valuta quanto sia sostenibile questa tendenza, è importante notare che vi è stata una straordinaria crescita della domanda generata da un mercato azionario inflattivo e dal debito dei consumatori. La produttività è andata crescendo man mano che le aziende soddisfacevano una domanda in rapida crescita in un ambiente con scarsità di forza lavoro. Dovremo attraversare un ciclo completo del mercato commerciale e finanziario prima di concludere che la produttività e la crescita dei salari dei due anni passati sia una prerogativa permanente dell'economia statunitense.

Crescita e disuguaglianza in Messico

Dagli anni Cinquanta agli anni Ottanta, il Messico ha attraversato un periodo di drammatica industrializzazione e di alta crescita economica, basandosi sullo sviluppo dei suoi mercati interni. Il settore di stato, in mano, sin dagli anni Trenta, a un solo partito, il *Partido revolucionario institucional* (PRI), ha seguito ben precise politiche industriali di importazione e riconversione che favorivano aziende di proprietà messicana. Durante gli anni Settanta, questa politica è stata ulteriormente agevolata dagli elevati prezzi del petrolio sul mercato mondiale e dalla pronta disponibilità delle banche, americane e straniere in genere, a prestare denaro alle imprese messicane, sia a quelle pubbliche, sia a quelle private.

Nel corso di quegli anni di sviluppo orientato verso il mercato interno, l'economia messicana ha continuato a crescere costante-

mente. Tra il 1960 e il 1982, il reddito pro capite è cresciuto del 3,6% all'anno. Sono state fondate nuove industrie ed è aumentata la spesa pubblica per l'istruzione, la sanità e lo sviluppo delle aree rurali. Al pari della maggior parte delle società latino americane, anche il Messico ha sempre avuto una distribuzione molto disomogenea del reddito e delle ricchezze; eppure, durante questo periodo di modernizzazione, una quota sempre più consistente del reddito nazionale è nuovamente confluita alla base. I coefficienti di Gini hanno avuto un miglioramento di circa il 10% tra il 1957 e il 1984. Il crollo dei prezzi del petrolio nei primi anni Ottanta ha coinvolto il paese in una crisi del debito. Sotto la pressione dei suoi creditori, il Messico ha gradualmente abbandonato il suo obiettivo di sviluppo rivolto al mercato interno. Nel 1983 il partito al governo ha tagliato la spesa pubblica, alzando i prezzi dei beni di prima necessità e svalutando la moneta per favorire le esportazioni. Nel 1985 il paese ha aderito all'Accordo generale sui dazi e sul commercio (*General agreement on tariffs and trade*, GATT). Dal 1983 al 1989 la crescita pro capite in Messico è calata allo 0,6%.

I mercati del lavoro in Messico, così come nella maggior parte dei paesi in via di sviluppo, si caratterizzano per la flessibilità dei salari reali. Perciò l'onda d'urto del calo dei redditi si è manifestata sotto forma di una brusca riduzione dei salari. L'incidenza della povertà è aumentata dal 29% nel 1984 al 36% nel 1989. Nel corso di quegli stessi anni, la quota di reddito percepita dai nove decimi meno pagati della popolazione è diminuita, mentre la quota di reddito della rimanente frazione superiore è cresciuta del 18%.

Il risultato politico si è manifestato in una sfida stupefacente e senza precedenti all'oligarchia al governo. Nella notte elettorale del 1988, lo spoglio parziale delle schede ha rivelato che il candidato del PRI, Carlos Salinas de Gortari era stato superato da Cuauhtemoc Cardenas, rappresentante di un partito populista di sinistra di recente costituzione. Il governo ha prontamente propalato la notizia che i computer avevano avuto un guasto improvviso, e ha sospeso lo spoglio elettorale per vari giorni. Quando lo spoglio è stato ripreso, il governo ha reso noto che Salinas aveva vinto di stretta misura. Il Messico si è trovato sull'orlo di una guerra civile finché Cardenas ha accettato il verdetto per evitare lo spargimento di sangue.

Nel 1989 Salinas, che aveva perso le speranze di stimolare lo sviluppo, ha avviato la deregolamentazione del sistema finanziario,

aprendo la libera concorrenza in materia di tassi di interesse, eliminando i controlli del sistema creditizio, riducendo i fabbisogni della riserva e privatizzando banche che in precedenza erano state nazionalizzate. Poco tempo dopo ha iniziato i negoziati con gli Stati Uniti e il Canada in vista dell'Accordo per il libero commercio nord americano (NAFTA). Avvalendosi dell'aggressivo patrocinio degli Stati Uniti, il Messico è stato accolto nell'OCSE, il che ha ridotto automaticamente il premio di rischio per tutti i titoli messicani. Tutte queste iniziative politiche hanno trasformato il Messico nel più caldo dei mercati emergenti. Il denaro ha cominciato ad affluire nella sua economia, stimolandone la crescita. Il declino del reddito pro capite è risultato invertito, pur non raggiungendo i livelli dell'epoca preliberalizzazione. Tra il 1989 e il 1994 il reddito pro capite è aumentato dell'1,8% all'anno.

Malgrado questo spunto di ripresa, l'onnipresente miseria e la disuguaglianza sembravano inestirpabili. Per i piccoli agricoltori e per i lavoratori urbani, anzi, queste condizioni si sono inasprite. Nelle aree rurali, il programma neo-liberista di Salina ha richiesto la distruzione del tradizionale sistema di proprietà comune della terra, l'*ejido*. La sua politica comprendeva un ridotto accesso al credito, finanziamenti agevolati per i fertilizzanti e l'acqua e assistenza tecnica. La conseguenza è stata che gli agricoltori più ricchi hanno acquistato la terra recentemente privatizzata dai più poveri, i quali a loro volta si sono ridotti a lavoratori agricoli marginali. Un altro fattore è stato l'eliminazione dell'accordo internazionale sul caffè dal 1989 al 1994, che ha fatto calare i prezzi di quel prodotto. L'accordo è stato rinegoziato nel 1994, ma in quanto aderente al NAFTA, il Messico ha chiesto di non essere coinvolto in alcun tentativo internazionale per definire il prezzo del caffè.

Cionondimeno il governo messicano è diventato l'*enfant prodige* di un ben preciso progetto delle istituzioni della finanza internazionale: quello del saggio governo riformatore. Sull'onda del boom finanziario, il successore di Salinas, accuratamente scelto, è stato eletto nell'estate del 1994, e Salinas stesso è diventato il candidato favorito alla direzione di un'istituzione di recente formazione: l'Organizzazione mondiale per il commercio (OMC).

La bolla è scoppiata verso la fine del 1994. Le riserve finanziarie messicane erano state esaurite in un tentativo abortito di sostenere un peso sempre più sopravvalutato, e in dicembre un grup-

po di investitori messicani vicini al PRI hanno deciso di salvarsi in extremis abbandonando i titoli messicani e scatenando una fuga dal peso. La valuta ha perso il 40% del suo valore rispetto al dollaro, i tassi di interesse sono cresciuti fino al 50% e il mercato azionario è crollato.

Salinas è stato costretto a rinunciare alla sua candidatura all'OMC e a riparare in un confortevole, seppur disonorevole esilio. Il più duramente colpito, tuttavia, è stato il tipico lavoratore messicano. Circa 2 milioni di posti di lavoro sono andati perduti, e i salari reali nel settore manifatturiero si sono ridotti di circa il 40%. Non sono tuttora disponibili misurazioni dirette della distribuzione del reddito dopo il 1994, ma gli economisti della Banca dello sviluppo interamericano hanno calcolato che l'incidenza della miseria è aumentata del 15% nel 1995. Inoltre hanno stimato che, anche se l'economia fosse cresciuta costantemente del 5% e se la distribuzione del reddito fosse tornata alla situazione del 1994, ci sarebbero voluti altri 8 anni perché l'incidenza della miseria tornasse ai livelli del 1984, poco prima che avesse inizio la liberalizzazione del commercio e dell'investimento.

L'aumento della disuguaglianza in Messico nel corso di questi anni si è profilato nello stesso periodo in cui andava aumentando la disuguaglianza tra i lavoratori americani. Secondo la teoria economica elementare, questo non sarebbe dovuto accadere. Il teorema di Stolper-Samuelson, che è il fondamento della moderna teoria del commercio internazionale, afferma che un aumento del commercio tra una nazione avanzata e una meno sviluppata farà aumentare la disuguaglianza nella prima e la ridurrà nella seconda. Questo si spiega in quanto si ritiene che la prerogativa comparata, per le nazioni sviluppate, risieda nella loro capacità di realizzare beni la cui produzione richiede apporti più specializzati, mentre la prerogativa comparata per i paesi meno sviluppati risiederebbe nella loro disponibilità di forza lavoro meno specializzata e dunque più a buon mercato. Ci si aspettava che il NAFTA avrebbe aumentato la domanda di lavoratori specializzati negli Stati Uniti, e dunque i loro salari, riducendo invece la domanda di forza lavoro generica. In Messico, invece, si riteneva che il salario relativo per lavoratori generici sarebbe aumentato. In effetti, quanti si trovavano nel segmento estremo dei lavoratori con i salari più bassi hanno sofferto le conseguenze di questo andamento in entrambi i paesi, e

la disuguaglianza è cresciuta in Messico così come negli Stati Uniti. Altre nazioni che hanno aperto le loro economie al mondo, come il Cile, l'Uruguay, la Colombia, hanno fornito risultati simili: una crescente disuguaglianza, originata da un abbassamento dei salari nel segmento di reddito inferiore.

Conclusioni

Per lungo tempo, molti politici e i giornalisti hanno negato la realtà del rallentamento della crescita del reddito pro capite, dell'ostinata persistenza di una crescente miseria ovvero dell'iniqua distribuzione dei redditi. Quando non è stato più possibile smentire questa realtà, ne hanno minimizzato l'importanza. All'indomani di un crollo dei mercati finanziari e della successiva caduta in una profonda recessione di circa il 40% della popolazione mondiale, la questione della disuguaglianza non può essere più liquidata con un moto d'insofferenza.

L'élite della politica ha affrontato tale questione con quattro risposte.

La prima è che è ancora troppo presto per formulare un verdetto. Secondo questo punto di vista, in alcuni casi abbiamo avuto sfortuna, e ora che i professionisti del capitalismo lobbistico sono stati svergognati, possiamo attenderci che abbia inizio quell'espansione globale sostenibile di lunga durata che ci era stata promessa. Forse è così. Eppure sembrerebbe ragionevole scommettere che, perfino se l'attuale crisi finanziaria dovesse terminare e la crescita dovesse riprendere, occorrerà un altro decennio prima che i redditi pro capite tornino ai valori dei primi anni Ottanta. Date le clamorose attestazioni di un'accresciuta instabilità dei mercati finanziari, si stima che le probabilità di una crescita cospicua e costante nei prossimi dieci anni siano basse, e che le opportunità di questa crescita in periodo ancora più lungo debbano essere ancora più basse. Inoltre, dato che i fautori dell'integrazione radicale si sono sbagliati riguardo alle loro proiezioni degli scorsi 20 anni, su quali basi dovremmo ritenere che le loro previsioni per i prossimi 20 risulteranno più attendibili?

Per i paesi posti ai livelli più bassi, molti dei quali sono pesantemente oppressi dal debito, dalla miseria e da un'infrastruttura tra-

ballante, dato l'attuale regime di politica globale, esistono ben poche speranze di un ricupero in un lasso di tempo ragionevole. Una seconda linea difensiva consiste nel proteggere la reputazione della liberalizzazione del commercio rilevando che i fallimenti dell'integrazione sono stati limitati ai mercati finanziari. Dunque, una maggiore dose di trasparenza e l'incoraggiamento di misure di credito più sagge potrebbero ridurre i pericoli dell'instabilità finanziaria e far sì che gli elementi fondamentali del libero scambio producano la loro magia. Secondo questa argomentazione, se ammorbidissimo i cicli di crescita e crollo finanziario, ridurremmo altresì l'iniquo fardello economico dell'adeguamento che sono costretti ad accettare quanti devono lavorare per vivere.

A prescindere dalla questione di quanto sia necessaria una rinnovata regolamentazione per ridurre l'instabilità finanziaria, questa argomentazione ignora due tematiche. Una è costituita dall'ostica realtà che, contrariamente alle previsioni della teoria del commercio, la liberalizzazione del commercio sembra aver ridotto gli standard di vita delle persone con i redditi più bassi in molti paesi sviluppati e in via di sviluppo. L'altro tema è il modo in cui la deregolamentazione del commercio e del mercato finanziario siano state le due facce di una stessa medaglia politica. In effetti l'OMC e gli accordi commerciali come il NAFTA sono stati esplicitamente ricondotti alla liberalizzazione dei mercati del capitale. La pressione politica a favore della globalizzazione arriva in gran parte da società multinazionali e da istituzioni finanziarie il cui interesse prioritario non è di consentire ai produttori a basso salario dei paesi in via di sviluppo di accedere ai mercati del mondo avanzato, bensì quello di diventare, direttamente o indirettamente, realtà produttive proprio in quei paesi in cui i salari sono bassi. Essi dunque richiedono e ottengono diritti e protezioni per i loro investimenti, in quanto parte del processo della liberalizzazione del commercio. La terza risposta dell'élite politica è di riconoscere che l'integrazione crea vinti così come crea vincitori, e di proporre più forti reti di sicurezza sociale per ammortizzare l'impatto cui vanno incontro i primi. C'è molto da dire a favore di questo punto di vista, che a lungo è stato un principio intangibile della democrazia sociale del dopoguerra. Tuttavia le esperienze degli ultimi 20 anni hanno sollevato alcuni fondamentali interrogativi riguardo alla sua applicabilità nell'odierna politica neoliberista. Nella maggior parte dei

casi, per esempio, l'apertura al mercato globale è stata connessa a lacerazioni della rete di sicurezza sociale, e non a un suo rafforzamento. In effetti la tesi secondo cui i sistemi nazionali della tutela del reddito, della salute, dell'istruzione e così via non possono essere sostenuti nell'ambiente della competizione globale è un tema che si sente riproporre analogamente nelle capitali dei paesi poveri e in quelle dei paesi ricchi.

Perfino negli Stati Uniti la globalizzazione ha creato pressione in vista della riduzione della rete di sicurezza dei programmi di tassazione e trasferimento che avrebbero dovuto contrastare gli effetti disuguali della globalizzazione sui redditi. In certa misura, questo è un fenomeno politico, anziché un necessario effetto economico della globalizzazione. Certo, gli Stati Uniti potrebbero permettersi una rete di sicurezza sociale più generosa di quella attuale. Ma la globalizzazione ha rafforzato la il potere contrattuale (e quindi politico) del capitale nei confronti della forza lavoro. E visto che l'interesse del capitale consiste nel massimizzare la sua quota di reddito netto, la politica nazionale interna ha assunto una posizione avversa a una rete di sicurezza sociale più forte.

Lo stesso vale per la maggior parte delle altre nazioni che prendono parte all'economia globale. Questa transizione nel potere politico interno a favore dei detentori di capitale è rinforzato dalle pressioni da parte del Fondo monetario internazionale (FMI), e di altre istituzioni finanziarie internazionali (IFI) allo scopo di ridurre la spesa sociale e il potere politico dei sindacati esigendo che i paesi adottino politiche "flessibili" del mercato del lavoro. Certo, esiste pur sempre un'adesione formale ai programmi per sostenere i poveri, i quali di solito vengono definiti come coloro che stanno sui gradini più bassi della scala della distribuzione del reddito. Ma le politiche indirizzate soltanto a coloro che stanno più in basso isolano i poveri dai loro alleati nella classe lavoratrice più ampia, e garantiscono che essi non godranno un sostegno politico interno sufficiente.

Una quarta reazione consiste nel cercare nuove tecniche di sviluppo economico che restituiscano potere ai meno abbienti nella competizione sul mercato del lavoro. Un esempio è il rilievo attribuito dalle agenzie pubbliche e private alle "microimprese". Il rapporto sullo sviluppo umano dell'UNDP esorta a supportare le aziende orientate all'esportazione di piccole e medie dimensioni per far sì che possano entrare nei mercati dell'esportazione. Si

tratta di un progetto encomiabile ma, dato il modesto numero di imprenditori potenzialmente di successo, in rapporto alla popolazione, esso è ovviamente inadeguato come mezzo per incidere seriamente sulla distribuzione disuguale di reddito e opportunità nelle nazioni povere. Inoltre esso ignora un'importante canale attraverso cui opera la liberalizzazione del mercato, vale a dire la distruzione delle piccole attività a favore di concentrazioni maggiori di capitale. L'effetto del nuovo capitale straniero nella maggior parte delle nazioni tipicamente non è di creare nuove industrie bensì di modernizzare e riorganizzare quelle vecchie. Nella maggior parte dei paesi poveri, i microimprenditori esistono già e hanno le fattezze dei piccoli agricoltori contadini e degli artigiani. Il Messico rurale rappresenta un buon esempio a questo riguardo. L'effetto del NAFTA è stato di decimare i piccoli coltivatori di mais, per mezzo delle importazioni a basso costo provenienti dal grande commercio agricolo statunitense e canadese e, di conseguenza, di fare aumentare la concentrazione di terra nelle mani delle grandi società.

Perciò quello che abbiamo imparato nel corso dei due decenni trascorsi è che, nel mondo reale, l'integrazione economica forzata ha portato a una maggiore disuguaglianza dei redditi di mercato e a una diminuzione della capacità di superare quella disuguaglianza mediante reti di sicurezza e altre politiche pubbliche. Quale potrebbe essere dunque una strategia per affrontare le crescenti disparità nel reddito e nel benessere generati dalla liberalizzazione del commercio e dell'investimento?

Tanto per cominciare, dovremmo cercare di non fare ulteriori danni. Essendo ormai chiaro come funziona la struttura attuale della globalizzazione "a livello della gente", dovremmo astenerci da politiche volte ad accelerare l'integrazione economica, almeno finché non saranno operanti politiche che proteggano e facciano progredire gli interessi dei lavoratori e dei poveri, politiche pari, per efficacia, a quelle che ora proteggono gli interessi degli investitori. In particolare, la prossima tornata dei negoziati sul commercio dell'OMC dovrebbe essere rallentata, se non posposta. Viceversa, l'OMC dovrebbe dedicarsi ad un'onesta verifica degli effetti della liberalizzazione su tutti i livelli della società.

La naturale espansione del commercio globale di beni, servizi e finanza, in risposta al mutare delle tecnologie, dei gusti e in rispo-

sta agli spostamenti delle posizioni di vantaggio comparato delle nazioni, è in generale favorevole, sebbene i benefici vengano spesso esagerati e non sempre sopravanzino i costi. Eppure, nel corso degli ultimi due decenni, il processo è stato accelerato artificialmente in modi che sono risultati generalmente nefasti per la maggioranza delle persone che lavorano per guadagnarsi da vivere, sia negli Stati Uniti che altrove.

In effetti, mentre i fautori della globalizzazione hanno dovuto riconoscere a malincuore che vi sono dei costi per la società, essi hanno voluto postulare in ogni caso che quei costi, quali che essi siano, dovranno essere minori dei complessivi benefici per la società: si tratta di un postulato rafforzato dalla propensione ideologica degli economisti a glorificare i liberi mercati. Eppure, un obiettivo riesame dell'economia del dopoguerra non trova riscontri empirici a supporto di queste tesi. Come ha osservato Dani Rodrik, economista della Harvard University autoproclamatosi fautore del libero scambio: «L'economia è notoriamente inetta nel quantificare le forze che, secondo quanto crede la maggior parte della gente, sono piuttosto importanti. Per esempio nessun modello ampiamente accettato riconosce alla liberalizzazione del commercio nel dopoguerra più di una minuscola frazione del merito dell'accresciuta prosperità dei paesi industriali avanzati. Eppure la maggior parte degli economisti ritiene che l'espansione del commercio sia stata molto importante in vista di questo progresso».

È tempo di abbandonare le politiche basate sulla convinzione ideologica, non importa quanto genuine siano le sue basi, per volgersi a politiche che possono fare affidamento su un più solido riscontro empirico. In particolare i leader politici del mondo devono volgere la loro attenzione alla costruzione di istituzioni globali e di politiche volte a controbilanciare il potere del capitale.

Abbiamo bisogno di applicare al mercato globale le lezioni, duramente apprese, dello sviluppo economico nazionale. Quando gli Stati Uniti, per esempio, sono stati trasformati da quell'insieme di mercati regionali che erano in un'economia continentale, essi hanno dovuto creare istituzioni continentali che tenessero in equilibrio l'economia: una banca centrale, tanto per cominciare, delle normative finanziarie, un'assicurazione sui raccolti, misure volte a tutelare il lavoro e l'ambiente, assicurazioni sociali, e così via. Ne è risultata una prosperità sostenuta e condivisa su un'ampia base. Su diverse

scaie e in diversi contesti storici, gli stessi elementi istituzionali hanno favorito lo sviluppo di altre economie di successo nel mondo. L'economia del mercato globale non dispone di simili istituzioni che la mantengano in equilibrio. I cosiddetti accordi di "libero scambio" sono in realtà dispositivi protezionistici a favore degli investitori globali, mentre lasciano i lavoratori, gli agricoltori e i piccoli imprenditori alla mercé di un mercato truccato. Certo l'FMI non è una banca centrale che si occupi di alimentare la crescita e la stabilità globali. È semmai un prestatore dalle tasche poco profonde, i cui prestiti dipendono dai paesi membri e dagli accordi che ha stretto con le banche private. Fornisce crediti alle nazioni in difficoltà subordinandoli tuttavia a politiche di austerità che devono privilegiare il pagamento dei debiti attraverso le esportazioni rispetto allo sviluppo nazionale. Al pari delle autorità finanziarie degli Stati Uniti, ha una propensione a correre in soccorso delle dittature, delle grandi banche e di altri che sono "troppo grossi per fallire".

Se si sospendesse la corsa verso l'ulteriore liberalizzazione del commercio e del capitale questo fornirebbe il tempo e gli incentivi per realizzare alcune delle istituzioni e delle politiche compensative. Esse comprenderebbero:

1. Riduzione del debito e, in alcuni casi, sua remissione a vantaggio dei paesi più poveri, con condizioni che potenzino lo sviluppo interno su ampia base, anche a discapito delle politiche di apertura del mercato.
2. Protezione anche forzata degli irrinunciabili diritti umani e dei lavoratori negli accordi commerciali e di investimento, al fine di potenziare il potere contrattuale di coloro che stanno in fondo alla scala sociale. Tra le altre cose, ciò significherebbe il rafforzamento delle capacità dell'Organizzazione internazionale per il lavoro (ILO) di monitorare le condizioni di lavoro e richiederebbe la disponibilità dell'OMC, dell'FMI e di altri IFI a considerare l'adesione a questo principio di tutela un requisito per accordare prestiti e instaurare rapporti economici liberalizzati.
3. Riduzione della instabilità finanziaria, comprendente controlli del capitale, una tassa sui trasferimenti internazionali di titoli e una fine dei salvataggi d'emergenza degli IFI che liquidano i creditori privati ma lasciano le nazioni povere stracariche di debiti che poi esse non riescono a ripagare.

Si tratta di un programma ambizioso. Eppure, per coloro che sognano un'economia mondiale stabile e prospera, non c'è alternativa. L'attuale regime economico internazionale di mercati globali non regolamentati è economicamente e politicamente instabile. Tutti quelli che lavorano per guadagnarsi da vivere, sia in patria sia all'estero, sono sempre più restii a lasciarsi respingere al largo nei tempestosi mari della competizione globale, sapendo di vivere in economie in cui solo gli investitori in prima classe vengono forniti di salvagente.

Bibliografia

KLAUS DEININGER e LYN SQUIRE, "A New Data Set Measuring Income Inequality", *The World Bank Economic Review*, vol. 10 no. 3, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 1996.

PETER GOTTSCHALK e TIMOTHY M. SMEEDING, "Cross National Comparison of Earnings and Income Inequality", in *The Journal of Economic Literature*, 1997, vol xxxv, n. 2, p. 671.

Human Development Report, United Nations Development Programme (UNDP) 1996 e 1998.

NORA LUSTIG e MIGUEL SZEKELY, *Economic Trends, Poverty and Inequality in Mexico*, Inter-American Development Bank, Technical Study, 1998.

LAWRENCE MISHEL, JARED BERNSTEIN e JOHN SCHMITT, *The State of Working America 1998-99*, un volume dell'Economic Policy Institute, Cornell University Press, Ithaca, New York 1998.

MARTIN RAVALLION e SHAOHUA CHEN, "What Can New Survey Data Tell Us About Recent Changes in Distribution and Poverty?", *The World Bank Economic Review*, vol. II, n. 2, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 1997.

DANI RODRIK, *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, 1997.

JAMES WOLFENSOHN, citato da Jim Hoagland, "Richer and Poorer", *Washington Post*, 25 aprile, 1999.

MICHAEL WOLFSON, "Diverging Inequality", in *American Economic Review*, n. 84, 2 maggio 1994.

VANDANA SHIVA

Il mondo a una svolta

La produzione di ignoranza

Nel 1992 i cittadini e i governi del mondo si sono riuniti a Rio de Janeiro per affrontare le più gravi minacce ecologiche del nostro tempo: il cambiamento climatico, la distruzione della biodiversità, la riduzione e l'inquinamento delle risorse idriche e l'accumulo di rifiuti tossici.

Eppure, prima ancora che la comunità internazionale potesse compiere i primi esitanti passi per l'attuazione dell'agenda di Rio che era emersa dal Vertice sulla Terra, un'altro programma di globalizzazione e libero scambio ha spazzato il mondo come un uragano, annullando i risultati ottenuti dagli ambientalisti, accentuando lo stress ambientale e generando nuovi rischi ecologici quali la diffusione di organismi geneticamente modificati.

Stiamo entrando nel nuovo millennio con una deliberata produzione di ignoranza riguardo a rischi ecologici quali la deregolamentazione della tutela ambientale e la distruzione degli stili di vita ecologicamente sostenibili delle comunità rurali, tribali, pastorali e artigiane del Terzo mondo, comunità che si stanno trasformando nei nuovi profughi dell'ambiente globale.

Per i due terzi più poveri dell'umanità che vivono nel Sud del mondo, il capitale naturale è l'unica fonte di sostentamento e di vita. La distruzione, il depauperamento e l'espropriazione dei loro ecosistemi effettuati per estrarre le risorse naturali o per smaltire i rifiuti impongono ai poveri un fardello sproporzionato. In un mondo di commercio globalizzato e deregolamentato in cui ogni cosa è in vendita e il potere economico è l'unico fattore determinante della potenza e del controllo, le risorse si trasferiscono dai poveri ai ricchi e l'inquinamento si sposta dai ricchi ai poveri. Ne risulta un *apartheid* ambientale di portata globale.

La globalizzazione come apartheid ambientale

Il libero scambio globale ha determinato la distruzione dell'ambiente globale secondo uno schema asimmetrico. L'economia internazionale è controllata dalle grandi aziende del Nord del mondo, che sfruttano in misura crescente le risorse del Terzo Mondo per le proprie attività globali, mentre sulle spalle del Sud viene scaricato lo sproporzionato fardello ambientale dell'economia globalizzata.

L'attuale crisi ambientale e sociale imporrebbe che l'economia mondiale si adeguasse ai limiti ecologici e ai presupposti necessari per la sopravvivenza dell'umanità. Invece, le istituzioni globali quali la Banca mondiale, il Fondo monetario internazionale (FMI) e l'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) impongono alla natura e alle donne del Terzo mondo di pagare il prezzo di tale adeguamento. In tutti i paesi che la Banca mondiale chiama PMS (paesi meno sviluppati), l'aggiustamento strutturale e le misure di liberalizzazione commerciale stanno diventando la più grave minaccia per la vita umana.

Mentre gli ultimi cinquant'anni erano stati caratterizzati dalla diffusione globale del sottosviluppo e dall'esportazione di un insostenibile paradigma industriale di stampo occidentale compiuta in nome dello sviluppo, le tendenze più recenti annunciano un apartheid ambientale in cui, attraverso le politiche globali delineate dalla "santa trinità", le multinazionali occidentali appoggiate dai governi dei paesi economicamente potenti tentano di salvaguardare il potere economico del Nord e lo stile di vita produttore di rifiuti dei ricchi.

Tale obiettivo viene perseguito esportando i costi ambientali nel Terzo Mondo. Le industrie avidi di risorse e fortemente inquinanti vengono trasferite al Sud grazie alle strategie economiche del libero mercato.

Lawrence Summers, ex economista capo della Banca mondiale, ha stilato la Relazione sullo sviluppo mondiale del 1992, che era dedicata all'economia ambientale e in cui si affermava che era economicamente sensato trasferire le industrie altamente inquinanti nei paesi del Terzo Mondo. In un promemoria datato 12 dicembre 1991 e indirizzato agli alti dirigenti della Banca mondiale, il funzionario scriveva: «Detto tra noi, non credete che la Banca mon-

diale dovrebbe incoraggiare una maggiore migrazione delle industrie sporche verso i PMS?». Summers giustificava la logica economica del crescente inquinamento del Terzo mondo con tre motivi. Anzitutto, dal momento che i salari del Terzo mondo sono bassi, i costi economici dell'inquinamento che derivano dall'aumento delle patologie e dei decessi sono più ridotti nei paesi più poveri. Secondo Summers, «la logica del trasferimento delle industrie inquinanti nei paesi con stipendi più bassi è impeccabile e dovremmo farla nostra». Secondo, dato che in vaste zone del Terzo Mondo l'inquinamento è ancora limitato, Summers trovava economicamente sensato introdurre l'inquinamento: «Ho sempre pensato – scriveva – che i paesi africani siano ampiamente sottoinquinati; la loro qualità dell'aria è probabilmente eccessivamente elevata in termini di efficienza se paragonata a quella di Los Angeles o di Città del Messico». Infine, considerato che i poveri sono poveri, di sicuro non si preoccuperanno dei problemi ambientali: «La preoccupazione per una sostanza che provoca un caso di cancro alla prostata su un milione sarà ovviamente molto più alta in un paese i cui abitanti sopravvivono fino a sviluppare il cancro alla prostata che in uno dove il tasso di mortalità dei bambini di età inferiore a cinque anni è pari al 200 per mille».

Lawrence Summers ha raccomandato il trasferimento nel Terzo mondo delle industrie pericolose e inquinanti poiché, in termini strettamente economici, nei paesi poveri la vita è meno costosa. La logica degli economisti stima la vita nel ricco Nord diversamente che nel Sud povero, ma la vita è preziosa per tutti. Lo è tanto per i ricchi quanto per i poveri, per i bianchi e per i neri, per gli uomini e per le donne.

In questo contesto, i recenti tentativi compiuti dal Nord per associare termini commerciali con il piano ambientale tramite piattaforme quali quella dell'OMC sono da addurre all'intento di sviluppare un *apartheid* ambientale ed economico. Nessun paese occidentale ha interrotto l'esportazione dei propri rischi, dei propri rifiuti e delle proprie industrie inquinanti verso il Sud del mondo.

La questione dell'esportazione di prodotti proibiti nel proprio paese non è mai stata affrontata appieno dal GATT, l'Accordo generale sulle tariffe e il commercio. La distruzione degli ecosistemi e degli esseri viventi conseguente alla liberalizzazione del commercio contribuisce in misura rilevante agli scambi e al commercio globa-

le, come pure al benessere di chi li controlla. Il motto più diffuso della globalizzazione è quello della “competitività internazionale”, che nel contesto ambientale si traduce in una competizione tra le maggiori aziende per il controllo delle risorse naturali di cui i poveri del Terzo Mondo hanno bisogno per sopravvivere.

La competizione è fortemente impari non solo perché le multinazionali sono potenti mentre i poveri non lo sono, ma anche perché le regole del libero scambio permettono alle multinazionali di utilizzare il congegno dello stato-nazione per deprivere le popolazioni delle risorse e impediscono alle popolazioni di affermare ed esercitare i propri diritti.

Spesso si sostiene che la globalizzazione è destinata a determinare un aumento negli scambi commerciali, che questi produrranno sviluppo e che lo sviluppo eliminerà la povertà. Chi crede a questo mito dimentica che la globalizzazione e la liberalizzazione del commercio e degli investimenti producono sviluppo distruggendo l'ambiente e gli stili di vita sostenibili degli autoctoni. In questo modo esse creano povertà invece di eliminarla. Le politiche della globalizzazione hanno accelerato e diffuso la distruzione ambientale imponendo inoltre il trasferimento di milioni di persone che sono state così private della propria casa e della propria base di sostentamento.

Se l'inquinamento e i rifiuti migrano verso il Sud all'insegna del “libero scambio” e il sapere, la biodiversità e la ricchezza create a sud si spostano verso nord secondo schemi di controllo dei diritti di proprietà intellettuale, come quelli associati ai trattati di “libero scambio” quali il GATT, l'inevitabile conseguenza della globalizzazione è quella dell'*apartheid* ambientale.

La globalizzazione dello stress ambientale

L'instabilità climatica aumenta di anno in anno. Gli incendi nelle foreste del Sud-Est asiatico, le tempeste di ghiaccio in Canada, l'uragano Mitch in America centrale, cioè molti fenomeni apparentemente locali, sono in realtà correlati ai cambiamenti climatici e rappresentano la conseguenza ecologica dell'inquinamento atmosferico. Promuovendo un modello di sviluppo ad alto consumo energetico orientato alle esportazioni, la globalizzazione economica sta contribuendo a un'instabilità climatica globale. A mano a mano che la

produzione locale viene smantellata dalle regole del libero mercato e che tutte le comunità e tutti i paesi esportano ciò che producono importando ciò di cui hanno bisogno, aumenta l'intensità energetica dei trasporti, degli imballaggi e della produzione. In media, un pollo percorre 2000 km prima di essere mangiato. Lo yogurt e i suoi ingredienti coprono una distanza complessiva di 3500 km, cui se ne possono aggiungere altri 4500 per la distribuzione.

Secondo i dati del Ministero per l'Ambiente della Danimarca, il trasporto su scala globale di un chilo di cibo genera 10 kg di anidride carbonica. Gli studi compiuti dall'università di Kassel, in Germania, dimostrano che la produzione alimentare destinata all'esportazione genera una quantità di anidride carbonica tra sei e dodici volte maggiore rispetto a quella generata dalla produzione di cibo per il consumo locale. Si stima che il 90% delle emissioni di CO₂ immesse nell'atmosfera del pianeta sia stato prodotto dai ricchi paesi industrializzati. Nell'ex Germania occidentale tra il 1960 e il 1980 il consumo di energia primaria è aumentato dell'85%. Un cittadino statunitense produce ogni anno una quantità di anidride carbonica venticinque volte maggiore di quella prodotta da un abitante dell'India.

L'effetto serra, un fenomeno prodotto dall'uomo, è causato principalmente da emissioni di CO₂, clorofluorocarburi (CFC), gas alogenati, metano, ossidi d'azoto e idrocarburi. Oltre a destabilizzare il clima, i CFC e i gas alogenati assottigliano lo strato di ozono, l'involucro protettivo che circonda la Terra e filtra i raggi ultravioletti provenienti dal Sole. I CFC sono stati finora prodotti prevalentemente nel mondo industrializzato. Nel 1991 l'Africa usava solo 12mila tonnellate di CFC, mentre gli USA ne utilizzavano 90mila. L'impatto dell'instabilità climatica e dell'assottigliamento dello strato di ozono è sostenuto soprattutto dal Sud del mondo. Dal momento che i paesi del Terzo mondo dipendono prevalentemente dall'agricoltura, anche un lieve mutamento climatico può distruggere completamente lo stile di vita rurale. Il cambiamento climatico mette a rischio la stessa esistenza degli stati insulari bassi quali le Maldive o le Barbados. Ogni anno i paesi sviluppati producono anche il 90% dei rifiuti tossici di tutto il mondo.

Gli Stati Uniti, con la loro produzione annua di oltre 275 milioni di tonnellate di rifiuti tossici, sono il principale paese esportatore di scorie del mondo. I rifiuti tossici quali il cianuro, il mercurio

e l'arsenico vengono esportati quali "rifiuti riciclabili" con il deliberato intento ingannatore di celare la vera natura di tali sostanze. In realtà, il recupero di tali agenti tossici è inutile e non trova alcuna domanda: queste sostanze non sono altro che rifiuti.

I paesi sviluppati offrono somme consistenti (per i canoni del Terzo mondo) alle società di "riciclo" del Sud del mondo che accettano i loro materiali per "processarli". L'India viene usata da discarica dai paesi industrializzati del Nord, in quanto in tali paesi i costi del trattamento e dello smaltimento sostenibile dei rifiuti sono diventati estremamente elevati a causa delle rigide leggi che proibiscono lo smaltimento nelle discariche, l'incenerimento e il sotterramento dei rifiuti. Smaltire i rifiuti nelle discariche dei paesi in via di sviluppo risulta pertanto giustificato nell'ottica del rapporto tra costi ed efficienza.

Negli Stati Uniti, per sotterrare una tonnellata di rifiuti tossici si spendevano 15 dollari nel 1980 e 350 dollari nel 1992. In Germania spedire una tonnellata di rifiuti in un paese in via di sviluppo costa 2500 dollari in meno che smaltirla in Europa. Dal momento che l'India non impone costi di interrimento, il profitto derivante dal commercio di rifiuti attira sempre di più l'interesse per quest'industria.

Secondo Greenpeace, i trafficanti internazionali di rifiuti trasportano tuttora i propri rifiuti tossici in India nel disprezzo più totale delle leggi indiane e internazionali. Paesi ricchi quali l'Australia e gli Stati Uniti continuano a esportare rifiuti nella piena consapevolezza di stare apertamente violando le leggi indiane e la convenzione di Basilea, che regola il movimento internazionale e lo smaltimento dei rifiuti tossici. L'Asia costituisce ancora oggi la più grande discarica a cielo aperto dell'intero Occidente.

Il furto delle risorse biologiche e intellettuali del Terzo Mondo

I due terzi più poveri dell'umanità si sostentano tramite stili di vita basati sulla biodiversità e sul sapere indigeno. Ma oggi la base di risorse su cui i poveri fondano la propria vita è minacciata dai brevetti delle loro piante e delle loro sementi: queste vengono rivendicate come invenzioni di proprietà degli scienziati e delle multi-

nazionali occidentali, le quali negano che i loro brevetti siano il frutto dell'innovazione collettiva attuata per secoli dai contadini, dai guaritori e dagli artigiani del Terzo mondo, i veri protettori e utilizzatori di tale biodiversità.

I sistemi industriali di stampo occidentale che regolano i diritti di proprietà intellettuale relativi ai diversi stili di vita stanno venendo imposti nel Terzo mondo dall'accordo dell'OMC sui diritti di proprietà intellettuale correlati al commercio (*Trade Related Intellectual Property Rights*, TRIPS), che ha introdotto i brevetti e i monopoli delle industrie produttrici di sementi.

L'accordo TRIPS riconosce i diritti di proprietà intellettuale solo come diritti privati, e non come diritti collettivi. Ne vengono pertanto esclusi tutti i tipi di sapere, di idee e di innovazioni che hanno luogo in spazi intellettuali comuni, per esempio tra gli agricoltori di un villaggio, tra i membri di una tribù in una foresta e persino tra gli scienziati di un'università. Questa tutela dei diritti di proprietà intellettuale soffocherà a lungo andare le modalità pluralistiche del sapere che hanno finora arricchito il nostro mondo.

I diritti di proprietà intellettuale sono riconosciuti soltanto quando il sapere e l'innovazione generano profitto, non quando soddisfano bisogni sociali. L'accumulazione di profitti e capitale è considerata l'unico fine della creatività e il benessere sociale non è più riconosciuto. L'universalizzazione delle priorità di una minima parte della società umana distruggerà la creatività invece di incoraggiarla. Riducendo il sapere umano allo stato di proprietà privata, i diritti di proprietà intellettuale restringono il potenziale innovativo e creativo dell'umanità e trasformano il libero scambio di idee in furto e pirateria.

In realtà, i diritti di proprietà intellettuale sono il sofisticato nome attribuito alla pirateria moderna. Con la loro mancanza di riguardo e rispetto per le altre specie e per le altre culture, i diritti di proprietà intellettuale sono un oltraggio morale, ecologico e culturale. Inoltre, le azioni compiute in nome dei diritti di proprietà intellettuale nel campo della biodiversità sono macchiate di pregiudizi e arroganza culturale, razziale e antropocentrica. Il GATT è la piattaforma sulla quale l'idea capitalistica e patriarcale di libertà quale diritto indiscusso degli uomini dotati di potere economico a possedere, controllare e distruggere la vita è chiamato libero scambio. Tuttavia, per il Terzo mondo, e in particolare per le donne, la

libertà assume significati differenti. Nella sfera del commercio internazionale, i diversi significati della libertà sono motivo di contestazione e conflitto. Il libero scambio degli alimenti e dei prodotti agricoli è la sede materiale delle più rilevanti questioni etiche ed economiche con cui si sta confrontando l'odierna umanità.

L'accordo TRIPS del GATT e dell'OMC non è il risultato di un negoziato democratico tra il più vasto pubblico e gli interessi commerciali o tra i paesi industrializzati e il Terzo Mondo: è l'imposizione dei valori e degli interessi delle multinazionali occidentali su tutte le società e le culture del mondo.

Il quadro dell'accordo TRIPS è stato concepito e delineato da tre organizzazioni: il Comitato per la proprietà intellettuale (*Intellectual Property Committee*, IPC), Keidanren e l'Unione delle confederazioni degli industriali e dei lavoratori (*Union of Industrial and Employees Confederations*, UNICE). L'IPC è la coalizione di dodici grandi aziende statunitensi, la Bristol Myers, la DuPont, la General Electric, la General Motors, la Hewlett Packard, l'IBM, la Johnson & Johnson, la Merck, la Monsanto, la Pfizer, la Rockwell e la Warner; Keidanren è una confederazione di organizzazioni economiche giapponesi; e l'UNICE è riconosciuta quale portavoce ufficiale dell'imprenditoria e dell'industria europee. Le multinazionali nutrono un acceso interesse per l'accordo TRIPS. Per fare un esempio, la Pfizer, la Bristol Myers e la Merck detengono già brevetti di materiale biologico del Terzo mondo di cui si sono appropriate senza pagarne i diritti. Tali gruppi hanno operato in stretta collaborazione per annoverare la tutela della proprietà intellettuale tra i punti del GATT. In un commento sulla strategia dell'IPC, James Enyart della Monsanto ha affermato:

Quanto vi ho descritto non ha alcun precedente nel GATT. L'industria ha individuato un problema fondamentale per il commercio internazionale. Ha anche elaborato una soluzione trasformandola in una proposta concreta e proponendola al nostro e ad altri governi. Le industrie e i commercianti del mercato mondiale hanno svolto simultaneamente il ruolo di pazienti, di diagnostici e di terapeuti. (Enyart 1990, pp. 54-56)

Vita SpA

Con l'avvento della globalizzazione, la stessa vita ha finito per diventare una merce. Nel mondo del libero mercato e del commercio deregolamentato, il pianeta Terra rischia di essere soppiantato dalla Vita SpA. Con i brevetti e l'ingegneria genetica si inventano nuove colonie. Le terre, le foreste, i fiumi, gli oceani e l'atmosfera sono stati tutti colonizzati, erosi e inquinati. Ora il capitale deve cercarsi nuove colonie da invadere e sfruttare per accumulare quanto più può. Queste nuove colonie consistono, a mio avviso, nello spazio interno dei corpi delle donne, delle piante e degli animali.

Le multinazionali globali della chimica si sono ristrutturare trasformandosi in "industrie delle scienze biologiche" e hanno acquisito il controllo delle società specializzate in sementi e in biotecnologie, con cui si sono poi fuse. La Ciba-Geigy e la Sandoz si sono fuse dando vita alla Novartis. La Zeneca si è unita all'Astra; la Hoechst e la Rhone Poulenc si sono fuse per creare la Aventis. Società quali la Monsanto hanno cominciato ad acquisire importanti aziende produttrici di sementi in tutto il mondo. Ora la multinazionale possiede e controlla la Cargill Seeds, la Dekalb, la Asgrow, la Holden, la Delta and Pine Land, la Calgene, la Agracetus, la MAHYCO e la Sementes Agrocerus. Controllando le sementi, le multinazionali controllano anche la catena alimentare. È Robert Farley della Monsanto ad affermare che "Ciò cui state assistendo non è solo la consolidazione delle aziende produttrici di sementi, ma la consolidazione della catena alimentare".

Le tradizionali frontiere esistenti tra il settore farmaceutico, quello biotecnologico, quello agricolo, quello alimentare, quello chimico, quello cosmetico e quello energetico stanno svanendo. L'etichetta delle scienze della vita è assurda a simbolo di questa consolidazione e di questa concentrazione.

Se il XX secolo è stato il secolo del petrolio, il XXI sarà quello della biologia. Nel 1992 le entrate delle dieci principali industrie alimentari – Nestlé, Philip Morris, Unilever, Con Agra, Cargill, Pepsico, Coca-Cola, Diageo Guinness, Mars e Danone – ammontavano a 45,3 miliardi di dollari. Queste aziende stanno ora costituendo *joint venture* con le società produttrici di sementi in modo da controllare le colture e gli alimenti. Secondo la Rural

Advancement Foundation International (RAFI), un gruppo di interesse pubblico, «nell'era della bio-schiavitù gli agricoltori vengono sistematicamente esclusi dalla gestione e dai processi decisionali delle aziende agricole. Essi diventano affittuari dei genomi di proprietà dei 'giganti della genetica' o dei loro vassalli».

Le multinazionali globali stanno sottoponendo a una combinazione di controllo tecnologico e legale la stessa base della vita e i suoi processi. Dal momento che le risorse viventi si rinnovano e si moltiplicano, per trasformare la vita in merce e in fonte di profitto è necessario impedirne la riproduzione. Tale obiettivo viene conseguito a livello legale per mezzo dei brevetti, di modo che ogni anno gli agricoltori siano costretti ad acquistare le sementi o a pagarne i diritti. La produzione di sementi da parte degli stessi agricoltori è in corso di ridefinizione e quello che era un sacro compito nei confronti della Terra e delle generazioni future si trasforma in atto criminale. Multinazionali quali la Monsanto hanno assunto investigatori privati per scovare gli agricoltori che mettono da parte le sementi. Inoltre, la Monsanto ricompensa gli agricoltori che la informano sui loro vicini. Secondo Hope Shand della RAFI, «le nostre comunità rurali si stanno trasformando in stati di polizia aziendale e gli agricoltori stanno diventando criminali».

Oltre a usare strumenti legali quali i brevetti, le società specializzate nelle scienze della vita usano anche l'ingegneria genetica per stabilire monopoli sulla vita stessa. Il primo metodo consiste nella selezione di semi coperti da diritti di proprietà che necessitano di sostanze chimiche prodotte dalla propria ditta. Per fare un esempio, il 70% di tutte le applicazioni dell'ingegneria genetica genera colture quali la soia e il mais Roundup Ready della Monsanto, che tollerano l'impiego di appositi erbicidi. Tutte le aziende specializzate nelle scienze della vita stanno sviluppando anche geni modificatori anti-vita quali le "tecnologie *terminator*".

Il 3 marzo 1998, il Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti (USDA) e la Delta and Pine Land Company, una consociata della Monsanto, nonché prima produttrice di semi del cotone a livello mondiale, hanno annunciato che avevano sviluppato e brevettato assieme una nuova biotecnologia agricola. Eufemisticamente chiamato "Controllo dell'espressione genetica delle piante", il nuovo brevetto consentiva ai suoi produttori e licenziatari di creare semi sterili programmando selettivamente il DNA di una

pianta per sopprimerne gli embrioni. Il brevetto è utilizzabile nelle piante e nei semi di tutte le specie. E il risultato? Se gli agricoltori mettono da parte baccelli, pomodori, peperoni, spighe di frumento o di mais, avranno accumulato soltanto cimiteri di semi. Questo sistema, che costringerà gli agricoltori ad acquistare ogni anno sementi dalle società che le producono, è stato ribattezzato “tecnologia *terminator*” da gruppi di attivisti come il RAFI, che avverte della minaccia per l’indipendenza degli agricoltori e per la copertura del fabbisogno alimentare di più di un miliardo di contadini poveri dei paesi del Terzo mondo.

Le tecnologie *terminator* presentano un ulteriore lato oscuro: i biologi molecolari stanno esaminando il rischio che la funzione del terminator sfugga ai genomi delle colture in cui è stato intenzionalmente incorporato trasferendosi nelle circostanti colture a impollinazione libera o alle affini piante selvatiche che crescono nei territori limitrofi. Data l’incredibile adattabilità della natura e considerato che questa tecnologia non è mai stata sperimentata su vasta scala, la possibilità che *terminator* attecchisca nelle piantagioni circostanti o nell’ambiente naturale va presa seriamente in considerazione. La graduale diffusione della sterilità nelle piante sementifere determinerebbe una catastrofe di portata globale che potrebbe concludersi con l’eliminazione di tutte le forme di vita superiori, specie umana compresa.

In un recente comunicato, RAFI afferma: «Se la tecnologia *terminator* verrà utilizzata su larga scala, l’industria agricola e agrochimica multinazionale avrà la pericolosissima opportunità di controllare le derrate alimentari mondiali, una possibilità senza precedenti nella storia». Tale scenario potrebbe realizzarsi molto prima di quanto chiunque possa immaginare.

Come ha scritto Geri Guidetli,

Mai prima d’ora l’uomo aveva ideato un piano tanto insidiosamente pericoloso, di tale portata e così potenzialmente “perfetto” per controllare gli stili di vita, le derrate alimentari e finanche la sopravvivenza di tutti gli esseri umani del pianeta. Con un solo gesto ampio e senza scrupoli, l’uomo avrà irrevocabilmente interrotto il ciclo seme-pianta-seme-pianta-seme che permette l’esistenza di quasi tutte le forme di vita del pianeta. Niente semi, niente cibo, a meno che non si comprino altri semi. La tecnologia *terminator* è un’eccellente dimo-

strazione delle capacità della scienza ed è indiscutibilmente un “buon affare”, ma ha oltrepassato il limite, quel limite invisibile che distingue il genio dalla follia. È un'idea pericolosa e malvagia che andrebbe messa fuori legge. Non c'è altro da dire.

La minaccia ecologica alla catena alimentare

Il cibo e l'acqua rendono possibile la vita degli esseri umani e di tutte le specie del mondo. Ma con l'avvento della globalizzazione, la più grave minaccia per la vita deriva proprio dal cibo e dall'acqua: dal loro inquinamento, dalla loro contaminazione e dal controllo monopolistico di questi prodotti e di queste risorse vitali.

L'industrializzazione del sistema alimentare ci ha regalato la mucca pazza, nonché varie forme di cancro e di disfunzioni dell'apparato endocrino. E ora l'ingegneria genetica sta introducendo nuovi rischi ecologici nella catena alimentare. L'inquinamento genetico è una nuova fonte di rischio clinico insita negli alimenti. Tra il 1986 e il 1997, 45 paesi hanno allestito oltre 25 000 piantagioni sperimentali transgeniche con più di 60 specie e dieci ceppi. Nel 1998 in tutto il mondo su quasi 28 milioni di ettari di terra sono state piantate colture geneticamente modificate, tra cui le principali erano soia, mais, cotone, colza e patata.

Le sementi transgeniche della Monsanto rappresentano l'88% di tutte le colture geneticamente modificate piantate nel mondo. La riduzione della biodiversità e della diversità culturale degli alimenti implica rilevanti conseguenze per l'ambiente e per la salute.

In India esistevano 200 000 varietà di riso, negli USA 7000 varietà di mela. I contadini delle Ande hanno selezionato 3000 varietà di patata e la Papua Nuova Guinea contava almeno 5000 tipi di patata dolce. In Cina si coltivavano in passato 10 000 varietà di frumento. Negli orti delle società rurali si coltivano ancora almeno 200 specie che producono nutrimento per il suolo, per gli animali e per gli esseri umani. Questi sistemi di agricoltura diversificata vengono gradualmente soppiantati da una monocoltura globale che provoca l'estinzione di milioni di specie e causa nuovi problemi di salute, mentre gli alimenti manipolati vengono prodotti in quantità eccessive e la riduzione della diversità produce una diffusa insicurezza alimentare.

Il 70% dell'alimentazione mondiale è ancora prodotto in piccoli appezzamenti e il 70% degli agricoltori del mondo è di sesso femminile. Tuttavia, milioni di produttori di cibo rischiamo di essere sgominati da una manciata di multinazionali che affermano di provvedere al fabbisogno alimentare mondiale e di avere il diritto a una maggiore libertà di commercio tesa a nutrire maggiori quantità di persone.

Nella sua campagna pubblicitaria europea da 1,6 milioni di dollari, la Monsanto ha dichiarato che:

le preoccupazioni sulla fame delle generazioni future non serviranno a nutrirle. Le biotecnologie alimentari invece sì. La popolazione mondiale è in rapida crescita e ogni dieci anni l'aumento corrisponde al numero degli abitanti della Cina. Per nutrire questi miliardi di bocche in più possiamo provare a estendere i nostri terreni agricoli o a ottenere raccolti maggiori dalle coltivazioni esistenti. Con la prospettiva che nel 2030 la popolazione del pianeta si sia duplicata, questa forte dipendenza dalla terra potrà solo aumentare. L'erosione e la riduzione delle sostanze minerali del suolo provocherà un esaurimento dei terreni. Zone quali la foresta pluviale dovranno essere trasformate in terreni agricoli. L'uso di fertilizzanti, insetticidi ed erbicidi aumenterà in tutto il globo. Noi della Monsanto crediamo ormai che le biotecnologie alimentari indichino la strada per un futuro migliore. (Cit. in *Research Foundation* 1998)

La natura ha creato migliaia di specie nutritive per la nostra alimentazione. L'agricoltura biologica sostenibile rappresenta un modo accessibile per produrre cibo sano, sicuro e adeguato per tutti. Tuttavia, i raccolti di cibo sicuro vengono sottratti ai consumatori dell'intero pianeta, cui si impongono alimenti geneticamente modificati che essi non desiderano. Il diritto a commerciare liberamente su scala globale è assurdo al diritto principe, mentre il diritto degli individui a nutrirsi in modo sicuro e adeguato viene trattato come una barriera commerciale non tariffaria da smantellare e abbattere.

Proprio mentre descrivono l'ingegneria genetica come la soluzione all'insicurezza alimentare e alla fame, le multinazionali delle scienze della vita generanoinsicurezza alimentare negando ai consumatori il loro diritto alla sicurezza alimentare, il diritto di sapere e di scegliere.

La mia collega Mae Wan Ho ha elencato i seguenti rischi per la salute degli esseri umani e degli animali:

1. Effetti tossici o allergenici dovuti a prodotti transgenici o derivanti dall'interazione di tali prodotti con i geni propri della pianta.
2. Intensificazione dell'uso di pesticidi tossici nelle colture resistenti ai pesticidi con conseguenti patologie correlate ai pesticidi nei lavoratori agricoli, nonché contaminazione degli alimenti e dell'acqua potabile.
3. Diffusione dei geni di resistenza agli antibiotici nei batteri intestinali e nei microbi patogeni.
4. Diffusione della virulenza tra i microbi patogeni di specie diverse tramite trasferimento orizzontale e ricombinazione genica.
5. Potenziali trasferimenti orizzontali e ricombinazioni geniche e conseguente creazione di nuovi batteri e virus patogeni.
6. Potenziale infezione delle cellule conseguente all'ingestione di alimenti in casi in cui potrebbe aver luogo una rigenerazione di virus ovvero i danni al genoma cellulare che possono causare effetti tossici o letali, tra cui il cancro. (Mae Wan Ho 1997)

Tutte le colture geneticamente modificate contengono geni di resistenza agli antibiotici che possono accentuare la diffusione di tale resistenza. È per questo motivo che la Gran Bretagna ha respinto l'introduzione di mais transgenico della Ciba-Geigy, che contiene il gene della resistenza all'ampicillina.

Molte piante transgeniche sono sviluppate per resistere a patologie virali attraverso l'incorporazione del gene che esprime una proteina dell'involucro del virus in questione. Questi geni virali possono dar vita a nuove patologie. Esiste una chiara possibilità che nascano nuovi virus ricombinanti caratterizzati da un ampio spettro d'azione che potrebbero provocare gravi epidemie.

Il DNA può anche frammentarsi nell'intestino e farsi strada nel sistema circolatorio. Per molto tempo si è pensato che il nostro intestino secernesse enzimi capaci di digerire rapidamente il DNA. In uno studio teso a valutare la capacità di sopravvivenza del DNA virale all'interno dell'intestino, ad alcuni topi è stato somministrato il DNA di un virus batterico e alla fine si è visto che grandi frammenti di DNA sopravvivevano al passaggio attraverso l'intestino e accedevano al sistema circolatorio. Il gruppo di ricercatori che ha