

**Il quadro economico globale.
Forza, debolezze e progressi della
globalizzazione all'inizio del XXI secolo**

**maritime
economy**

2017

**La presente ricerca è estratta dal Quarto Rapporto Annuale
"Italian Maritime Economy. Scenari e geomappe di un Mediterraneo
nuovo crocevia. l'Italia sulla Via della Seta"
pubblicato nel 2017 dall'Osservatorio Permanente di SRM
sull'Economia del Mare www.srm-maritimeconomy.com**

Lo studio è stato realizzato da Giuseppe RUSSO, Economista e Consulente, Direttore del Centro di ricerca e documentazione "Luigi Einaudi", ha fondato e dirige la società di studi Step Ricerche.

**For more information please visit the websites
www.sr-m.it | www.srm-maritimeconomy.com**

Le analisi contenute nella ricerca non impegnano né rappresentano in alcun modo il pensiero e l'opinione dei Soci fondatori ed ordinari di SRM.

Lo studio ha finalità esclusivamente conoscitiva ed informativa, e non costituisce, ad alcun effetto, un parere, un suggerimento di investimento, un giudizio su aziende o persone citate.

Non può essere copiato, riprodotto, trasferito, distribuito, noleggiato o utilizzato in alcun modo ad eccezione di quanto è stato specificatamente autorizzato da SRM, ai termini e alle condizioni a cui è stato acquistato. Qualsiasi distribuzione o fruizione non autorizzata di questo testo, così come l'alterazione delle informazioni elettroniche costituisce una violazione dei diritti dell'autore.

Non potrà in alcun modo essere oggetto di scambio, commercio, prestito, rivendita, acquisto rateale o altrimenti diffuso senza il preventivo consenso di SRM. In caso di consenso, lo studio non potrà avere alcuna forma diversa da quella in cui l'opera è stata pubblicata e le condizioni incluse alla presente dovranno essere imposte anche al fruitore successivo.

La riproduzione del testo anche parziale, non può quindi essere effettuata senza l'autorizzazione di SRM.

È consentito il riferimento ai dati, purché se ne citi la fonte.

Cover design e progetto grafico: Marina RIPOLI

Momenti, processi e successi della globalizzazione dopo la II GM

1944-1990 La globalizzazione “americana”

Nel 1920 l'impero britannico dominava 458 milioni di persone: un quinto della popolazione globale che abitava un quarto della superficie della terra. Fu il culmine di un modello di globalizzazione basato sulla raccolta di persone e nazioni sotto una sola bandiera, una sola economia e in un certo senso una sola politica. Le spinte di decolonizzazione insieme alla concorrenza economica e militare di Giappone, Stati Uniti e Germania, posero fine all'egemonia economica globale britannica e si instaurò un modello di economia globale che dopo la seconda guerra mondiale gravitava essenzialmente attorno ai quattro paesi citati, con l'aggiunta di Francia e Italia e dal 1975 del Canada. I sei e poi sette paesi avanzati (G7) concentravano più della metà (Grafico 2) della produzione di beni e servizi del mondo e la loro egemonia economica, cui si associava l'egemonia monetaria del dollaro, durò fino all'inizio dell'ultimo decennio del secolo scorso e, quando terminò, ciò accadde per il concorso di numerose cause che la storia fece apparire insieme in appena una dozzina di anni.

1990-2007 La nuova globalizzazione e i paesi nuovi protagonisti

Venne, in primo luogo, alle corde il sistema economico delle economie di piano, che a partire dall'ex-Urss si convertirono progressivamente all'economia di mercato, a partire dal programma di liberalizzazioni introdotto dal primo ministro ed economista liberale russo Egon Gajdar. Due mondi che fino a quel momento erano stati separati trovarono nel commercio internazionale tratti di collaborazione che crebbero fino a che anche i capitali internazionali, inizialmente esitanti, presero a investirsi in Russia a partire dal 1999, quando una legge federale regolò e tutelò le somme investite dagli stranieri in Russia, le quali crebbero fino al picco di 69 miliardi di dollari del 2013.

Allo scongelamento delle relazioni economiche tra l'est e l'occidente si aggiunse il movimento di riforme e liberalizzazioni della Cina post Mao Zedong. Le riforme cinesi vennero introdotte da politici come Deng Xiaoping che avevano a cuore soprattutto la trasformazione della Cina in una delle nazioni più prospere ed avanzate del XXI secolo. Anche se queste riforme hanno, fino ad oggi, fallito l'obiettivo di dotare la RPC di un sistema politico democratico – essendo il potere ancora nelle mani del partito comunista - il progresso economico ambito si è compiuto secondo le aspettative ed è stato basato su un nuovo rapporto con i paesi sviluppati e gli Stati

Uniti in prima fila. Il progresso della Cina iniziò con il decentramento delle decisioni in agricoltura, cui si aggiunsero la libertà di fare profitti nelle attività industriali leggere, reinvestendoli successivamente in campi dal più alto contenuto di tecnologia e di capitale.

L'industria cinese fiorì negli anni ottanta del secolo scorso avvantaggiata dai costi lavorativi inferiori di quelli occidentali. Per aggiungere propellente alle esportazioni cinesi verso il resto del mondo, nel 1994, nel solo volgere di una notte, il cambio tra la moneta cinese e quella americana fu svalutato da 5,7 renminbi per dollaro a 8,7, per poi attestarsi ad una quota di 8,28 negli anni seguenti. L'apertura della Cina agli scambi internazionali si accrebbe ulteriormente dal 2001, con l'ingresso della Cina nella WTO, ossia l'organismo sovranazionale multilaterale di regolazione degli scambi internazionali. Uno degli indirizzi della nuova globalizzazione era segnato: l'Asia diventava la fabbrica dei beni di consumo a tecnologia bassa o intermedia di tutto il mondo e accettava, in modo più o meno implicito, di reinvestire i dollari incassati in titoli obbligazionari degli Stati Uniti, finanziandone la bilancia corrente passiva e permettendo agli americani di vivere al di sopra dei loro mezzi, almeno temporaneamente.

La crescita della Cina e le riforme economiche in Russia avvennero mentre gli europei, dopo una lunga riflessione culminata nel 1987 nel Trattato di Maastricht, decisero di trasformare l'Unione doganale (la Cee) in un vero e proprio mercato comune (Unione europea), attuando il mercato unico delle persone, delle imprese, dei capitali e offrendo ai paesi volenterosi e idonei una moneta nuova e comune (l'euro) che avrebbe avuto una base economica più ampia, che sarebbe stata meno volubile alle sindromi congiunturali delle singole valute nazionali, e che sarebbe stata desiderata internazionalmente come divisa di riserva: nei fatti, una alternativa al dollaro. Come conseguenza di ciò, si sarebbero aperte le prospettive di una concorrenza al dollaro nella emissione di strumenti finanziari destinati a raccogliere e a portare in Europa parte dei capitali in cerca di investimenti e che si originavano sia nei ricchi paesi arabi petroliferi, sia nei paesi asiatici che, grazie alle esportazioni, accumulavano sostanze da investire all'estero.

Imprese multi bandiera e imprese senza più bandiere

A partire dagli anni novanta del secolo XX, una vasta costellazione di paesi emergenti si fece largo in un mercato mondiale nel quale sembrava che ci fosse posto per tutti. Anche il sistema delle imprese multinazionali cambiò, poiché esse divennero, costrette dai tempi, imprese globali, capaci cioè di offrire servizi e prodotti globali, realizzati con tecnologia e standard uniformi e volti a soddisfare i bisogni

di consumatori che per gusti e comportamenti tendevano nei cinque continenti ad assumere sempre più caratteri comuni.

Le imprese globali sono diventate sempre più significative: dal 1995 al 2014 il fatturato delle aziende incluse nella lista delle “Fortune Global 500” è passato dal 34 al 40% del PIL mondiale. Inoltre, nel tempo si è diffusa la partecipazione al gruppo di società di ogni nazione del globo, diminuendo per contro il numero delle società nord americane incluse nella lista. Dal 2001 al 2012, il numero delle società nord-americane è passato da 215 a 144 mentre il numero delle società asiatiche è passato da 116 a 188. La quota di società europee è rimasta costante (passando da 158 a 160), nel corso dello stesso intervallo di tempo.

I benefici della globalizzazione

I risultati della globalizzazione, a un primo censimento generale, sono stati positivi (Grafico 1). Per esempio, negli anni del successo della globalizzazione si è verificato un aumento del reddito medio, passato da 8.900 dollari per ogni abitante della terra nel 1990 a 14.700 nel 2015 (in dollari costanti del 2011, misurati a PPP¹). Nello stesso periodo la globalizzazione ha dato un contributo anche all’abbattimento della povertà generale, giacché la percentuale di popolazione terrestre che costretta a vivere spendendo meno di un dollaro e novanta centesimi è scesa dal 35% nel 1990 al 10,7% nel 2014.

Tuttavia ogni medaglia ha due facce e la globalizzazione, inteso come processo di aumento delle economie partecipanti alla formazione del mercato globale, come sistema di organizzazione degli scambi che premia la concorrenza, nonché come modello di produzione caratterizzato da libertà di investimento e di movimento di capitali e di persone ha finito per incidere su certe condizioni privilegiate dei paesi sviluppati, erodendo in questi casi il consenso generale con cui la stessa globalizzazione era stata accolta non più tardi di trenta anni prima.

¹ <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD>

Andamento del PIL pro capite e della povertà nel mondo (1981-2013)

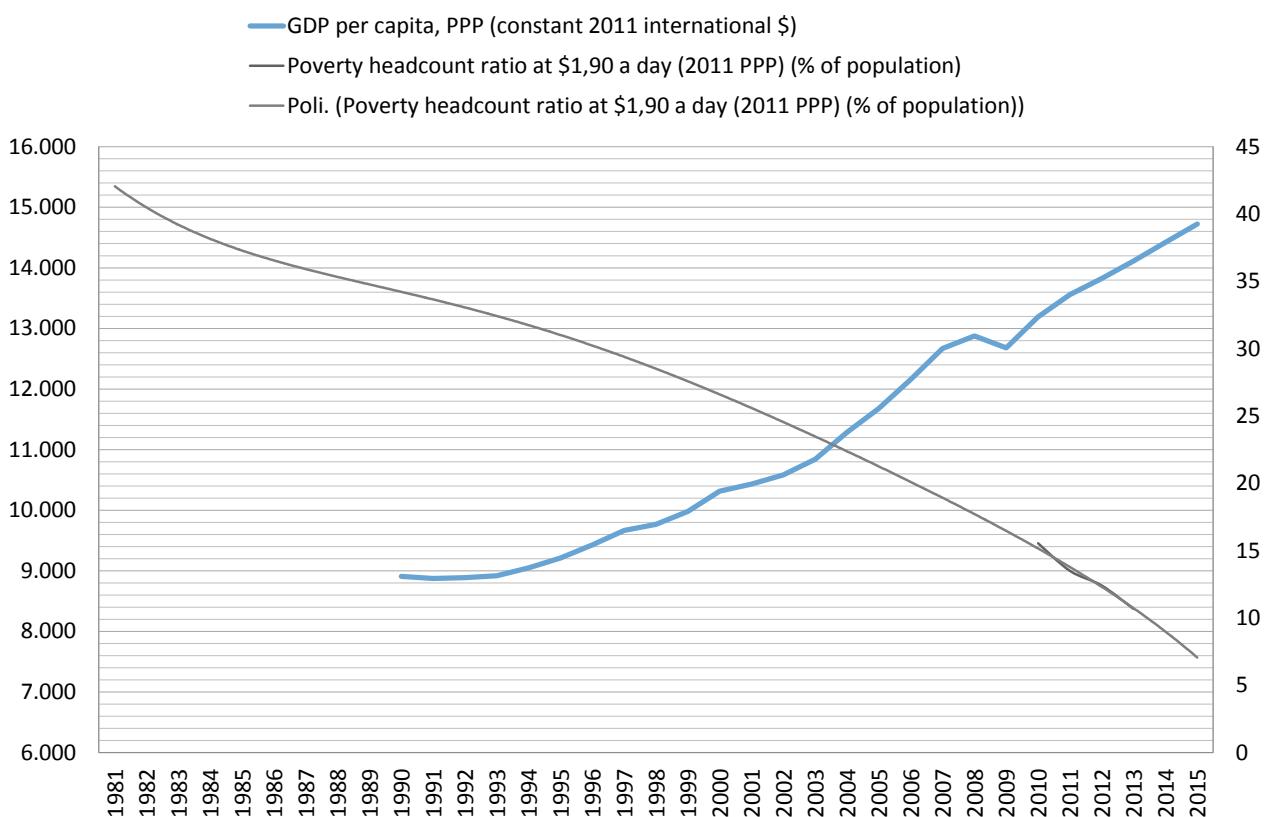


Grafico 1 - Fonte: elaborazione su dati World Bank

Gli effetti collaterali: quattro scricchiolii del modello di globalizzazione

Scacco al ceto medio

Come prima cosa, il ceto medio dei paesi sviluppati è stato messo sotto scacco quasi ovunque dalla concorrenza dell'offerta di lavoro (in primis) e di competenze (in un secondo tempo) disponibili nei paesi emergenti. Questo non basta. Il tenore di vita del ceto medio dei paesi avanzati è stato inoltre intaccato dall'avanzare dell'informatica e della microelettronica, che tagliano i posti di lavoro più ripetitivi che erano un tempo appannaggio dei "colletti bianchi". E, come se non bastasse, sul ceto medio si sono addensate le nubi fiscali generate dal finanziamento del welfare state, messo in difficoltà dalla crescita dell'età media e dall'aumento delle pensioni da erogare.

Il primo allarme sulle condizioni del ceto medio suonava in Usa già nel 1992, quando Frederick R. Strobel² pubblicò il primo ampio saggio sul declino economico della middle class americana. Strobel si fissava sull'elevato e crescente livello di indebitamento del ceto medio per sostenere i consumi e individuava i primi tipi di "sottoccupazione" accettata obbligato dal ceto medio. Nel 2006 suonava il secondo allarme. Fu la Brookings Institution a farsene carico in uno studio sulle aree urbane. I quartieri residenziali delle middle class erano scesi dal 58 al 41% tra il 1970 e il 2000; la crescita dei prezzi delle case aveva espulso un buon pezzo di middle class dai suoi quartieri tradizionali, alla ricerca di case più a buon prezzo, ma con standard di vita e servizi inferiori. Infine, in uno studio precedente il suo incarico alla Fed, Janet Yellen trovava che tra il 1979 e il 2005, in venticinque anni, la classe dei percettori di reddito costituita dal 20% più ricco aveva accresciuto i suoi redditi del 69%. Il quintile successivo (ossia il quarto) aveva redditi cresciuti del 29% e il terzo quintile (quello in cui cade la mediana) solo del 21%, ossia poco più dei primi due quintili (dei meno abbienti), cresciuti rispettivamente del 17% (secondo quintile) e del 6% (primo). Il reddito mediano reale, insomma, era sceso negli anni della globalizzazione e si affermava l'ipotesi, diventata in molti casi realtà dopo il Lehman Crack, che una parte dei figli del ceto medio americano non avrebbero più avuto condizioni migliori, bensì peggiori di quelle dei loro genitori.

Le piccole imprese marginali

Il secondo scricchiolio della globalizzazione veniva dal mondo delle piccole e delle micro-imprese. La rivoluzione dei consumi globali produceva e produce una redistribuzione dei fatturati e dei profitti che avvantaggia le imprese capaci di scalare la dimensione globale. La quota di PIL destinata ai profitti non solo cresce rispetto a quella assorbita dal lavoro, che la globalizzazione e la mobilità internazionale del lavoro rende più economico in quanto più abbondante. Avviene anche un aumento dei profitti delle grandi imprese e delle imprese medie internazionalizzate a fronte di minori profitti delle piccole e medie imprese locali, che stentano a catturare i benefici della globalizzazione, sia in termini di aumento della dimensione di mercato, sia in termini di convenienza dei costi di produzione. Questo è enfatizzato in alcuni settori e particolarmente nel settore distributivo, i cui piccoli imprenditori hanno redditi che vengono aggrediti sia dall'espansione delle quote di mercato dei retailer globali, come Wal-Mart o Carrefour, come Ikea o Decathlon, sia dall'espansione della quota di commercio elettronico, che porta necessariamente a una concentrazione dei profitti commerciali.

² STROBEL F.R. (1993), *Upward Dreams, Downward Mobility: The Economic Decline of the American Middle Class*, Rowman & Littlefield Publishers, 28 gennaio 1993.

Insieme alla crisi e alla trasformazione della distribuzione al dettaglio si ha quindi con la ridotta redditività del piccolo commercio al dettaglio la chiusura di uno dei tradizionali ascensori sociali di cui si servivano gli appartenenti alla working class o alla lower middle class per salire qualche gradino della scala sociale, ossia l'accesso al commercio come primo passo nella scalata al successo imprenditoriale.

I rischi e i pericoli della liberalizzazione finanziaria

Il terzo scricchiolio della globalizzazione veniva dai mercati finanziari. Il libero gioco dei vasi comunicanti dei liberi mercati internazionali facilitava l'elusione delle regolamentazioni prudenziali sul credito e favoriva pertanto l'assunzione di rischi eccessivi da parte di banche e intermediari creditizi, tali da poter provocare danni sistematici quando essi diventavano insostenibili per il cambiamento dei presupposti di mercato. Il caso di Lehman Brother ha mostrato una pratica che rendeva possibile a un intermediario americano concentrare un rischio di credito eccessivo in un solo settore (quello dei mutui immobiliari concessi³ alla clientela subprime), mantenendolo solo in parte sul proprio bilancio, ma disperdendolo globalmente, senza eliminarlo, attraverso cartolarizzazioni il cui effettivo grado di rischio era opaco per i compratori finali. A torto o a ragione, si sono levate le voci contrarie alla liberalizzazione e alla globalizzazione del sistema finanziario per i rischi che fenomeni come Lehman possano ripetersi, nonostante le contromisure prese dai regolatori dopo questo caso. Ma i "J'accuse" verso la finanza e le sue libertà non finiscono qui: hanno destato scandalo o almeno rumore mediatico i bonus e gli incentivi dei banchieri che parte della pubblica opinione riteneva responsabili del passo indietro compiuto dal tenore di vita del ceto medio occidentale. Senza contare l'ampia zona grigia dei centri finanziari offshore, dove secondo una indagine⁴ condotta nel 2012 da James Henry, già chief economist di McKinsey, i super ricchi nasconderebbero al fisco 21 trilioni (21 mila miliardi) di dollari, pari al 120% del PIL degli Stati Uniti. Inoltre, altri 2,1 trilioni sarebbero conservati offshore dalle principali società statunitensi.

La relazione pericolosa tra globalizzazione e insicurezza

Ancora un "effetto collaterale" della globalizzazione è la relativa facilità con la quale si generano processi locali che portano alla insicurezza globale.

³ CASE K.E. (2008), "The Central Role of Home Prices in the Current Financial Crisis: How Will the Market Clear?" in *Brookings Papers on Economic Activity*, Autunno 2008, Brookings Press.

⁴ <https://www.theguardian.com/business/2012/jul/21/global-elite-tax-offshore-economy>

La facilità dei traffici di merci e di movimento di capitali e persone rende più semplici sia il commercio legale e illegale di armi (quest'ultimo stimato intorno a un miliardo di dollari per anno⁵), sia la formazione, l'addestramento e l'impiego di eserciti legali ed illegali di mercenari. Il numero dei paesi che sfuggono al controllo diplomatico delle grandi potenze si allarga mentre il costo del mantenimento della sicurezza, in percentuale del PIL dei paesi sviluppati, tende a crescere e a pesare, insieme alle altre voci di aumento delle tasse, sul conto che il contribuente medio incomincia ad attribuire alla globalizzazione.

Quote del PIL mondiale attribuibili ad alcune regioni della terra (1980-2016)

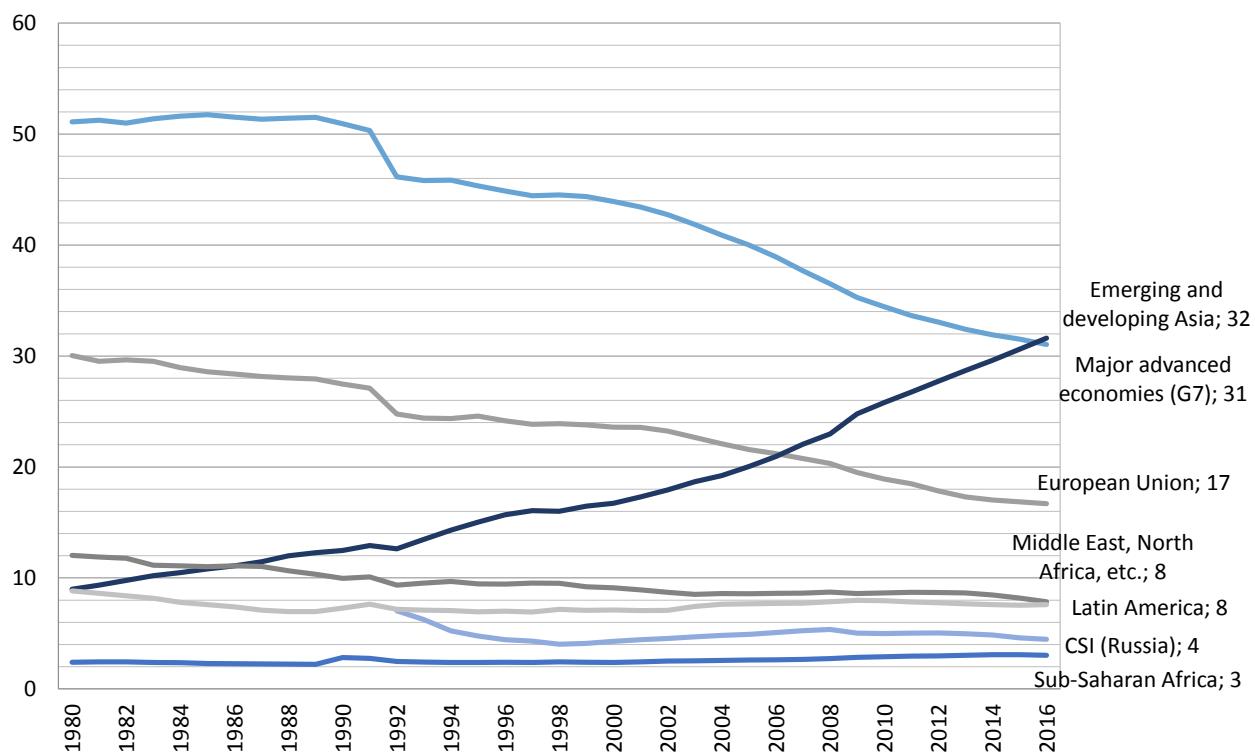


Grafico 2 - Fonte: elaborazione su IMF, WEO database, aprile 2017

⁵ <http://www.havocscope.com/tag/arms-trafficking/>

La crisi del 2008-2009 e la fine della supremazia economica occidentale

Il sorpasso

Si arriva più o meno così al 2008, ossia all'anno del Lehman-crack, con il ceto medio occidentale che è ancora un robusto sostenitore della globalizzazione, essenzialmente perché fino a quel momento essa si è mostrata sottrattiva solo al margine del benessere futuro. Ma dal 2008 le cose cambiano. I paesi del G7 non producono più la metà del PIL mondiale dal 1995 (Grafico 2), ossia da quando la globalizzazione aveva cambiato passo, accelerando, ma adesso arretrano in modo più veloce. Dal 2008 i paesi emergenti asiatici superano la produzione dell'intera Unione europea. Negli anni successivi al 2008, la corsa della Cina e dell'Asia emergente prosegue mentre il G7 cade in recessione, in stagnazione, o è afflitto dalla sindrome della bassa crescita. Definitivamente, nel 2016 (Grafico 2), si consuma il sorpasso tra la quota di PIL mondiale (misurata a PPP) dei paesi emergenti asiatici rispetto ai paesi del G7 che avevano dominato la scena dell'economia globale dalla fine della seconda guerra mondiale. 72 anni dopo Bretton Woods (1944), l'Asia emergente pone fine al dominio del G7 sul PIL. Il G7 subisce un tramonto simile a quello post 1920 dell'impero britannico, solo che quest'ultimo dalla metà del XVII secolo era durato quattro volte di più. I riflessi del sorpasso maturano in tutti i settori e spiccano nel campo monetario. Dal 2009 la Cina stringe accordi bilaterali con una serie di paesi, tra i quali la Russia e il Brasile, per regolare in renminbi le importazioni da questi. L'ascesa del renminbi non si ferma. Nel novembre del 2013 è accertato che la moneta cinese è diventata la seconda valuta, dopo il dollaro, nelle transazioni commerciali, superando l'Euro. Dal 1° dicembre 2015, il renminbi cinese è una delle sei valute di riserva approvate dal Fondo monetario internazionale, a seguito del fatto che nel 2014 le esportazioni della Cina hanno totalizzato il 12.4% degli scambi internazionali mondiali. Entrando formalmente nella composizione dei diritti speciali di prelievo il renminbi tuttavia non costringe le altre valute di riserva a contrarre i loro pesi proporzionalmente: l'ingresso della moneta cinese avviene a complete spese del peso dell'euro, che così viene certificato dalle autorità internazionali come la vera moneta in crisi all'inizio del millennio: più in crisi dello stesso Yen, nonostante il debito pubblico del Giappone sia arrivato nel 2016 al 250% del PIL.

La crisi del 2009 e i fattori strutturali della “slow recovery”

I paesi del G7 affrontano e superano la crisi del 2009 in modo relativamente disordinato, anche se non privo di efficacia. Questo determina un’uscita dalla parte acuta della crisi piuttosto precoce in alcuni paesi (gli Usa, già nel 2010); in altri paesi la crisi si prolunga (come in Francia) o addirittura si aggrava fino al prodursi di una ricaduta (in Italia). In tutti i casi, in nessuno dei paesi la crescita del PIL torna ai livelli pre-crisi e anzi si assiste a un generale assestamento dei tassi di crescita dell’economia intorno o sotto il due%.

La ripresa del PIL reale nei paesi avanzati (2011-2016)

Tassi annuali di crescita percentuale tendenziale alla fine di ciascun anno

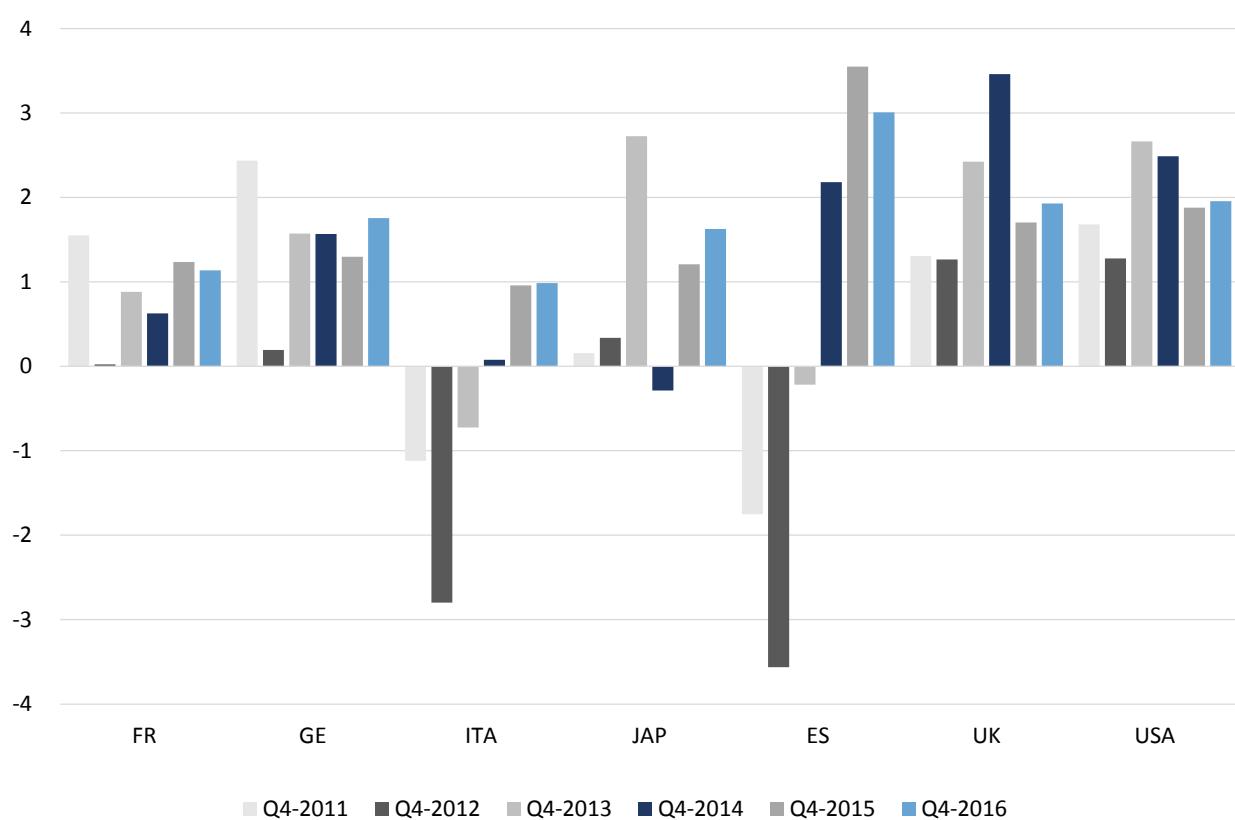


Grafico 3 - Fonte: elaborazione su IMF, WEO database, aprile 2017

Al confronto dei paesi sviluppati, nei paesi emergenti asiatici la corsa del PIL ha una battuta di arresto temporanea in durata e limitata in termini di grandezza (cfr. Grafico 4).

La ripresa del PIL reale in alcuni paesi emergenti (2011-2016)
Tassi annuali di crescita percentuale tendenziale alla fine di ciascun anno

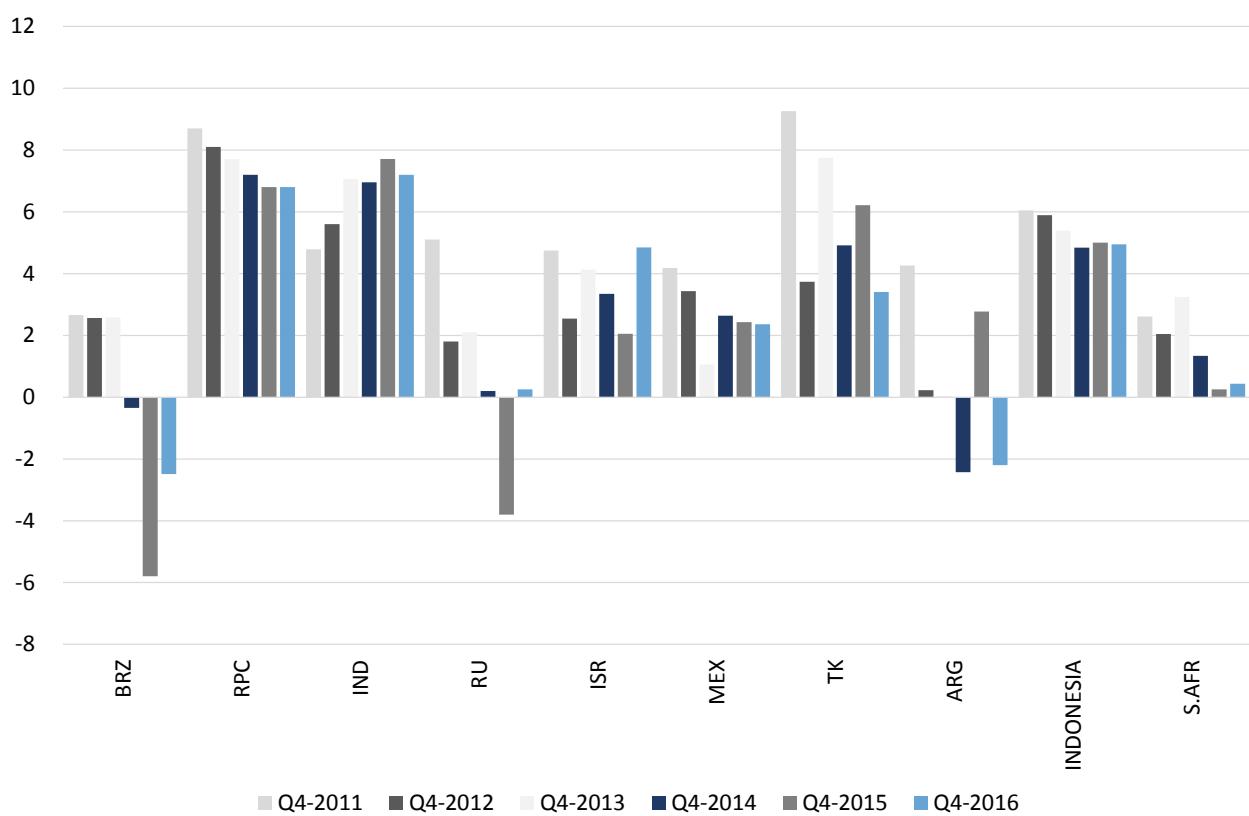


Grafico 4 - Fonte: elaborazione su IMF, WEO database, aprile 2017

La sindrome della “slow recovery” sorprende gli esperti di congiuntura, che all’indomani della crisi pronosticarono l’avvento imminente di una “ripresa a V”, secondo la teoria dell’elastico di Friedman. In realtà, la “slow recovery” si ha in tutti i paesi a causa dell’operare dietro le quinte di importanti mutamenti strutturali di lungo periodo. In altri termini, la congiuntura americana non è elastica per ragioni demografiche, come dimostrano Stock e Watson⁶ per gli Stati Uniti. Sono le variabili demografiche e segnatamente il ritiro dei primi baby boomers dall’età attiva a contare per almeno la metà dell’inappetenza dei consumi e a determinare un calo della popolazione attiva, cui segue per necessità un calo del PIL potenziale. In Europa i fattori strutturali collegati alla debolezza demografica non sono i soli a determinare la “slow recovery”: le rigidità dei bilanci pubblici dei paesi in crisi, oppressi dai debiti pregressi, si sommano alle rigidità delle politiche europee di risposta. La crisi dei debiti sovrani genera incertezza tra il 2011 e il 2012 e l’allestimento delle istituzioni anti crisi, volte a eliminare il panico dai mercati e ad irrobustire l’euro e il mercato dei titoli governativi europei tardano fino al 12 settembre 2012, con la pronuncia

⁶ STOCK J.H., WATSON M.W. (2016), *Why Has GDP Growth Been So Slow to Recover?*, dattiloscritto, ottobre 2016.

della Corte costituzionale federale tedesca favorevole all'ESM (Fondo Salva Stati), essendo la Germania il paese più orientato all'applicazione della severità e al ricorso prioritario alle risorse interne degli Stati e non alle risorse comuni dell'Unione nel caso di crisi dei singoli paesi. Anche nel settore bancario l'Europa cerca e trova le soluzioni alle crisi creditizie conseguenti all'emersione dei non performing loans⁷ ereditati dalla crisi del 2009 e ammontanti nel 2015 alla non insignificante percentuale del 5,6% del credito totale erogato, con concentrazioni importanti in alcuni paesi. Ma si arriva fino al 2016 per vedere il funzionamento del Meccanismo di risoluzione unico delle crisi bancarie, previsto da un regolamento europeo del 2014.

La crisi, in altri termini, nel G7 ha un retrogusto di trasformazione strutturale del modello di economia sottostante. Essa manda in soffitto il modello precedente, guidato dall'accordiscendenza della politica fiscale e dalla facilità di formazione dei deficit di bilancio pubblico, dalla bassa crescita della produttività⁸ totale dei fattori⁹, dalla persistenza degli errori di allocazione del capitale privato e pubblico¹⁰, dalla bassa concorrenza in Europa¹¹ e dalla rigidità mai risolta nei mercati del lavoro in Europa¹².

Le conseguenze della crisi

La fiducia degli europei nelle istituzioni europee cade vittima della crisi

La "slow recovery" fa a lungo persistere la Fed nella politica dei tassi di interesse bassi e ultra moderati, anche oltre il termine del proprio Quantitative Easing. In Europa, il Quantitative Easing della Bce potrebbe terminare nel 2018, ma la Banca centrale ha fatto intendere che la ripresa è fragile e che la sconfitta della deflazione è per il momento troppo recente per abbandonare anzitempo la politica monetaria espansiva (Grafico 5).

A crisi ormai mitigata, la disoccupazione media nell'eurozona è nel 2017 del 9,7%, ancora più alta del livello precedente la crisi (7,5%) e molti osservatori si chiedono quale sarebbe il suo livello se i tassi di interesse fossero a un livello normale, anziché essere forzati a un livello nullo o negativo.

⁷ <https://www.eba.europa.eu/-/eu-banks-better-capitalised-in-2015-but-npls-remain-of-concern>

⁸ <http://country.eiu.com/article.aspx?articleid=1493879133&Country=France&topic=Economy>

⁹ OECD (2015), *The Future of Productivity*, Parigi.

¹⁰ GAMBERONI E., GIORDANO C., LOPEZ-GARCIA P. (2016), "Capital and labour (mis)allocation in the euro area: some stylized facts and determinants" in *ECB Working Paper*, n.1981.

¹¹ <http://www.nytimes.com/2012/09/06/business/global/daily-euro-zone-watch.html>

¹² TASCI M., ZENKER M. (2011), "Labor Market Rigidity, Unemployment and the Great Recession" in *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, n. 2011-11.

Fatto forse più importante è che la gestione della crisi e la scelta delle politiche apre varchi tra gli elettori europei delle diverse nazioni e forgia nuove distanze tra i cittadini, i loro leader europei e le stesse istituzioni europee, la cui fiducia declina anche nelle rilevazioni periodiche della Commissione. Gli eurobarometri (autunno 2016) indicano che solo il 61% dei cittadini europei ha fiducia nell'Europa, ma la percentuale scende in molti casi sotto il 50% e quella italiana (45%) è la terz'ultima più bassa tra i 28, inferiore perfino di quella dei britannici, che in maggioranza hanno optato per la Brexit.

La deflazione europea e italiana e l'efficacia reinflazionistica del Quantitative easing. Tassi tendenziali percentuali di inflazione nell'Eurozona e in Italia sulla base dell'HCPI

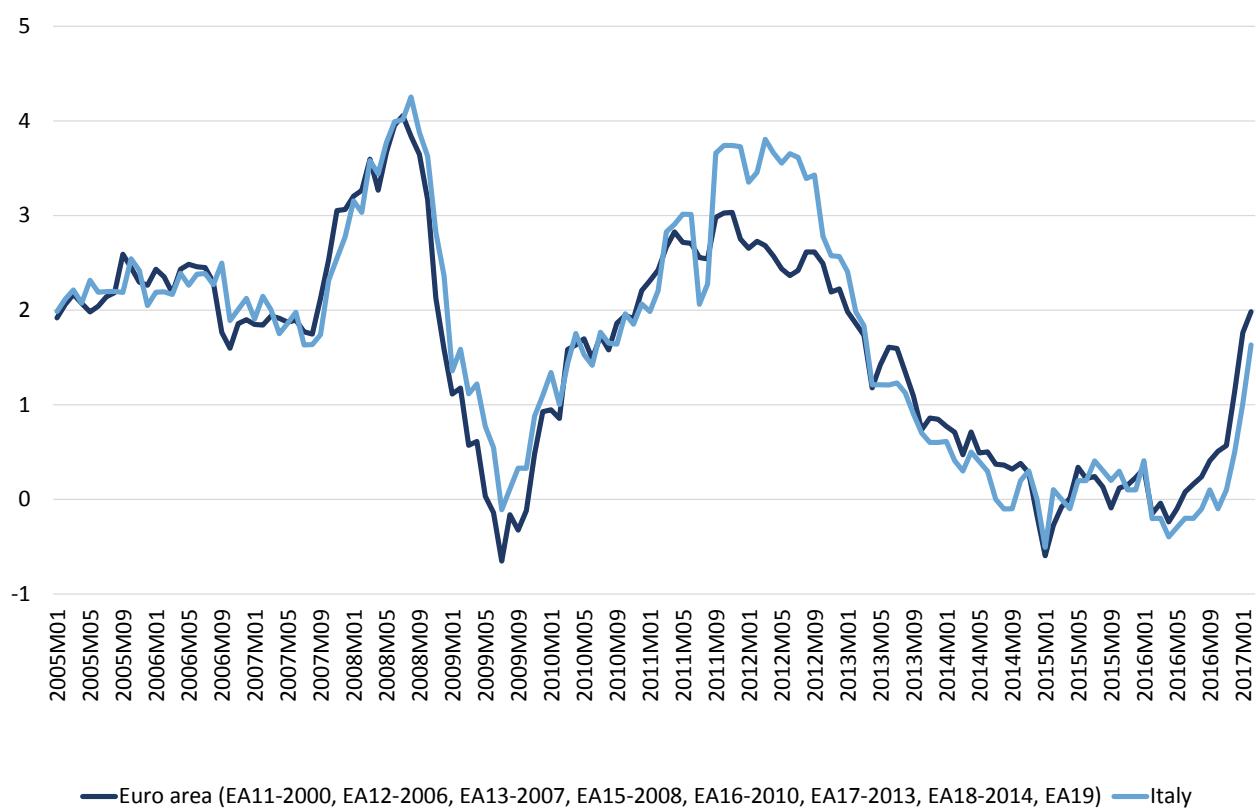


Grafico 5 - Fonte: elaborazione su dati Eurostat

La crisi alimenta i populismi e le richieste di “neoprotezionismo”

L'aggiustamento alla globalizzazione nei paesi sviluppati e, particolarmente, in Europa, comporta numerosi cambiamenti, volti a rendere più competitive le economie avanzate. Le riforme tuttavia comportano sacrifici e incidono su cittadini ed elettori che si sentono già le vittime della globalizzazione. Questi sentimenti alimentano il consenso delle forze politiche populiste, che in cambio del voto promettono la rinascita delle politiche protezionistiche, come se queste tutelassero i posti di lavoro e la

prosperità nazionale. L'apparizione di schieramenti politici populisti avviene sia nei paesi con difficoltà critiche come la Grecia, sia in quelli con difficoltà medie come la Spagna e l'Italia ma non risparmia neppure i paesi più prosperi come la Francia o il Regno Unito, assumendo di volta in volta sfumature diverse e con collocazioni nella tradizionale classificazione delle forze politiche che ora sono di estrema destra, ora di estrema sinistra. In Europa la "crisi dei migranti" irrompe sulla scena nel 2015. Secondo l'UNHCR nel 2014 i migranti forzati e richiedenti asilo erano il 40% più del 2011 ed in termini numerici sfioravano i 60 milioni, ossia il valore massimo dalla fine della seconda guerra mondiale. La crisi dei migranti mette in evidenza una nuova asimmetria europea, ossia lo sbilancio di responsabilità tra i paesi frontalieri dell'Europa e gli altri e tende ad alimentare gli schieramenti populisti.

L'ingrandimento generalizzato di questi ultimi ha due effetti. Da una parte riduce la governabilità delle democrazie occidentali attraverso l'alternanza dei partiti di centro sinistra e di centro destra. Non essendoci più i numeri per le alternanze, i governi si formano attraverso le "grandi coalizioni" e obbligano formazioni diverse a collaborazioni al centro che solo dieci anni fa sarebbero state impensabili. Il secondo effetto è un certo grado di deriva protezionistica delle politiche economiche.

Brexit: i conti sommari di un'uscita che non conviene a nessuno

Il voto popolare sulla Brexit irrompe sulla scena generalmente inatteso il 26 giugno del 2016 e ha come primo effetto le dimissioni del premier tory Cameron. Per quanto siano incerti i conti sui costi della Brexit, è probabile che non ci saranno vincitori. Il Regno Unito dovrà pagare un conto salato per adempiere, almeno parzialmente, agli impegni presi sul bilancio pubblico europeo fino al 2020 e che per il momento sembra assestarsi, secondo le richieste di Bruxelles, sui 50 miliardi di sterline. Banche e asset manager senza essere più inclusi nell'Unione europea trasferiranno sul continente 71 mila posti di lavoro, secondo uno studio della società di consulenza Oliver Wyman, senza contare i deflussi di persone e investimenti nel settore della ricerca. Ma i costi ci saranno anche tra i 27 paesi del resto dell'Unione, che come minimo dovranno accettare un aumento dei contributi netti al bilancio Ue (o una riduzione delle spese per le politiche strutturali finanziate da Bruxelles). Dovranno inoltre rinunciare al sostegno di Londra alla gestione della crisi dei migranti, per non dire alle complicazioni che si presenteranno nella gestione di tutti i consorzi internazionali, come quelli nel campo della difesa. Assisteremo a un aumento dei costi di transazione in molti settori di attività nei quali l'Unione europea aveva prodotto lubrificati meccanismi di cooperazione internazionale.

La crisi della cooperazione monetaria

Anche la “voglia di far da sé” è figlia del neoprotezionismo e colpisce Stati insospettabili. Per esempio, in campo monetario è la Svizzera a muoversi da sola: il 15 gennaio 2015 la Banca centrale svizzera elimina improvvisamente, a mercati aperti e senza avvertimenti preventivi, il peg del Franco svizzero con l’euro. Il franco si apprezza del 12% e le riserve valutarie svizzere, come è ovvio, si deprezzano corrispondentemente. Ma i candidati ad abbandonare il peg con l’euro potrebbero essere più di uno. La repubblica ceca, per esempio, potrebbe non rinnovare il regime di cambi fissi che è in scadenza quest’anno, mentre il suo Presidente ha annunciato di voler proporre a referendum popolare sia la partecipazione dei ceki all’Unione europea che alla Nato. Tra i paesi in difficoltà a difendere il cambio con l’euro c’è anche la Danimarca, mentre la Polonia, pur avendo deciso di abbandonare lo zloty per l’euro, di fatto procrastina la decisione perché richiede una modifica costituzionale con una maggioranza qualificata che si potrebbe non trovare in Parlamento, se si considera che dal 2011 in avanti i polacchi rispondono agli eurobarometri che l’euro comporterebbe più costi che benefici alla Polonia che l’adottasse.

La crisi petrolifera che colpisce chi l’ha provocata, ma non solo

Una delle mosse neoprotezionistiche più discutibili è quella con cui l’Arabia saudita, alla guida dell’Opec, cessa di stabilizzare con i tagli alla sua produzione di petrolio il prezzo internazionale del greggio, la cui offerta globale nel frattempo è diventata ecedentaria rispetto alla domanda per la combinazione della riduzione della domanda di greggio per la produzione di elettricità, del ritrovamento di molti nuovi giacimenti grazie alle migliori conoscenze geofisiche e dello sviluppo del fracking negli Stati Uniti e in Canada. Grazie al fracking gli Stati Uniti tornano a livelli di produzione interna petrolifera che non vedevano più dagli anni cinquanta. I sauditi decidono di “mollare” la stabilizzazione del prezzo petrolifero, con l’intento di mandare fuori mercato i nuovi produttori nordamericani del fracking. Il petrolio passa in poche settimane da 107 a 37 dollari al barile, per poi stabilizzarsi intorno ai 50 dollari, dove attualmente si trova. Il prezzo è così basso che nel solo 2015 ben 36 società americane appartenenti al settore “oil & gas” sono costrette a dichiarare fallimento¹³. Tuttavia, le restanti società si sono ristrutturate e la maggior parte di esse riesce a stare sul mercato anche con il petrolio sotto i 50 dollari, riducendo la leva finanziaria, considerando irrecuperabili gli investimenti del passato (sunk costs) e introducendo un numero cospicuo di innovazioni cost saving¹⁴.

¹³ <http://marcellusdrilling.com/2015/11/list-of-36-oil-gas-companies-that-filed-for-bankruptcy-in-2015/>

¹⁴ https://www.nytimes.com/2015/05/12/business/energy-environment/drillers-answer-low-oil-prices-with-cost-saving-innovations.html?_r=0

Ma nell'economia globale contemporanea i legami sono tanti da non potersi considerare tutti insieme e la prevedibilità delle conseguenze delle scelte assai bassa. Lo shock petrolifero non mette in ginocchio l'industria petrolifera americana, ma in compenso sbilancia il bilancio pubblico, basato sulle vendite petrolifere, dell'Arabia Saudita che ha fatto la prima mossa e che passa dal 2012 al 2015, in appena tre anni da un surplus fiscale del 13% del PIL, che andava ad alimentare i fondi sovrani sauditi a un deficit del 17%, che costringe i fondi sovrani dei paesi petroliferi ai primi disinvestimenti della loro storia.

Il neoprotezionismo americano è solo una possibilità, ma le ragioni non sono fondate

Il neoprotezionismo fa breccia perfino negli Usa, che sono stati tra i principali promotori della multilateralizzazione dei rapporti commerciali internazionali e della trasformazione del Gatt¹⁵ in WTO¹⁶. Con un ordine esecutivo di marzo del 2017 Donald Trump ha ordinato al Segretario al Commercio degli Usa di analizzare i maggiori avanzi commerciali del resto del mondo verso gli Usa, per identificare abusi commerciali e pratiche di non reciprocità. Questo fa parte del modello di politica economica che ha contribuito al successo elettorale del 45esimo presidente degli Usa nel 2016, che si è presentato agli americani con il motto "America first". Non abbiamo dubbi che saranno identificati settori e paesi verso i quali l'amministrazione americana proporrà o semplicemente minacerà dei dazi, ma siamo quasi certi che questo non si risolverà in una riduzione del deficit commerciale americano di 500 miliardi. Basterebbe sommare alle esportazioni Usa i fatturati netti delle imprese americane prodotti fuori dai confini americani per rendersi conto che la situazione è ben diversa. La maggior parte delle imprese americane rappresentate nell'S&P500, ossia l'indice rappresentativo delle maggiori 500 imprese degli Stati Uniti, producono i loro ricavi esteri attraverso entità legali di diritto estero: questi ricavi non sono pertanto compresi tra le esportazioni registrate dalla bilancia commerciale, mentre sono compresi tra i ricavi dei bilanci consolidati che queste imprese presentano quadrienalmente alla Sec. Secondo una analisi¹⁷ recente (2015) ben il 47,8% dei ricavi delle prime cinquecento società americane è prodotto e venduto direttamente all'estero, e precisamente il 14% in Europa, il 14% in Asia, il 4% in America Latina e ben il doppio, ossia l'8% in Africa. Considerando una capitalizzazione dell'SP500 pari a 20 mila miliardi di dollari e un rapporto P/S di 2,07, si ha che le "esportazioni pro forma", ossia i "ricavi prodotti all'estero" delle cinquecento maggiori società

¹⁵ https://it.wikipedia.org/wiki/General_Agreement_on_Tariffs_and_Trade

¹⁶ <https://www.wto.org/>

¹⁷ <http://www.marketwatch.com/story/sp-500-companies-generate-barely-over-half-their-revenue-at-home-2015-08-19>

americane equivalgono a 4.600 miliardi di dollari, ossia due volte le esportazioni ufficiali di beni e servizi prodotti negli Usa e successivamente esportati, che secondo i dati più recenti ammonta a 2.316 miliardi di dollari¹⁸ (primo trimestre del 2017). In definitiva, il disavanzo americano della bilancia commerciale non si può comprimere più di tanto, sia perché tra le importazioni ci sono molti prodotti esteri di società americane, successivamente importati negli Usa, sia perché nell'economia globale di oggi dal 1970 ad oggi si sono realizzati complessivamente 26.400 miliardi di investimenti diretti internazionali, dei quali 5.141 miliardi sono partiti proprio dagli Stati Uniti. Il disavanzo commerciale della bilancia dei pagamenti è una misura grezza, invecchiata e probabilmente distorta della dipendenza degli Usa dai prodotti degli altri paesi. Gli investimenti diretti esteri rappresentano l'altra faccia della globalizzazione rispetto a quella della crescita degli scambi commerciali. Si tratta anche della faccia più complessa: quella che produce legami tra paesi che non passano per le frontiere che si possono aprire e chiudere, ma che comportano lo stabilimento di imprese all'estero, la partecipazione al capitale di imprese estere, la assunzione di personale all'estero. In definitiva, non si può tenere conto dei ricavi prodotti all'estero dai 5.141 miliardi di investimenti Usa degli ultimi 45 anni. Se venissero considerati, probabilmente le esportazioni Usa raddoppierebbero e il deficit commerciale sarebbe un surplus. Inoltre, così come nel caso del petrolio saudita, l'esito di forme di neoprotezionismo commerciale nel contesto di economie legate nei rapporti proprietari delle aziende potrebbe colpire chi eleva o minaccia i dazi ancora più del paese che li subisce, perché magari ospita molte società del primo paese.

La globalizzazione invece non si arresta

Il caso degli IDE originati dai paesi emergenti

Accendiamo un faro sugli investimenti diretti all'estero (IDE), settore che vede ancora gli Stati Uniti in cima alle altre economie in termini di impegni monetari (Grafico 7). Gli investimenti diretti all'estero sono affrontati da imprese in cerca di espansione in altri paesi sia verticalmente (realizzando all'estero una fase delle loro attività, spesso per fruire di costi locali più favorevoli), sia orizzontalmente (riproducendo all'estero le stesse attività del paese di origine, per scalare all'estero un vantaggio concorrenziale).

¹⁸ <https://fred.stlouisfed.org/series/EXPGS>

IDE globali, flussi, in percentuale del PIL del mondo (1990-2016), medie mobili triennali

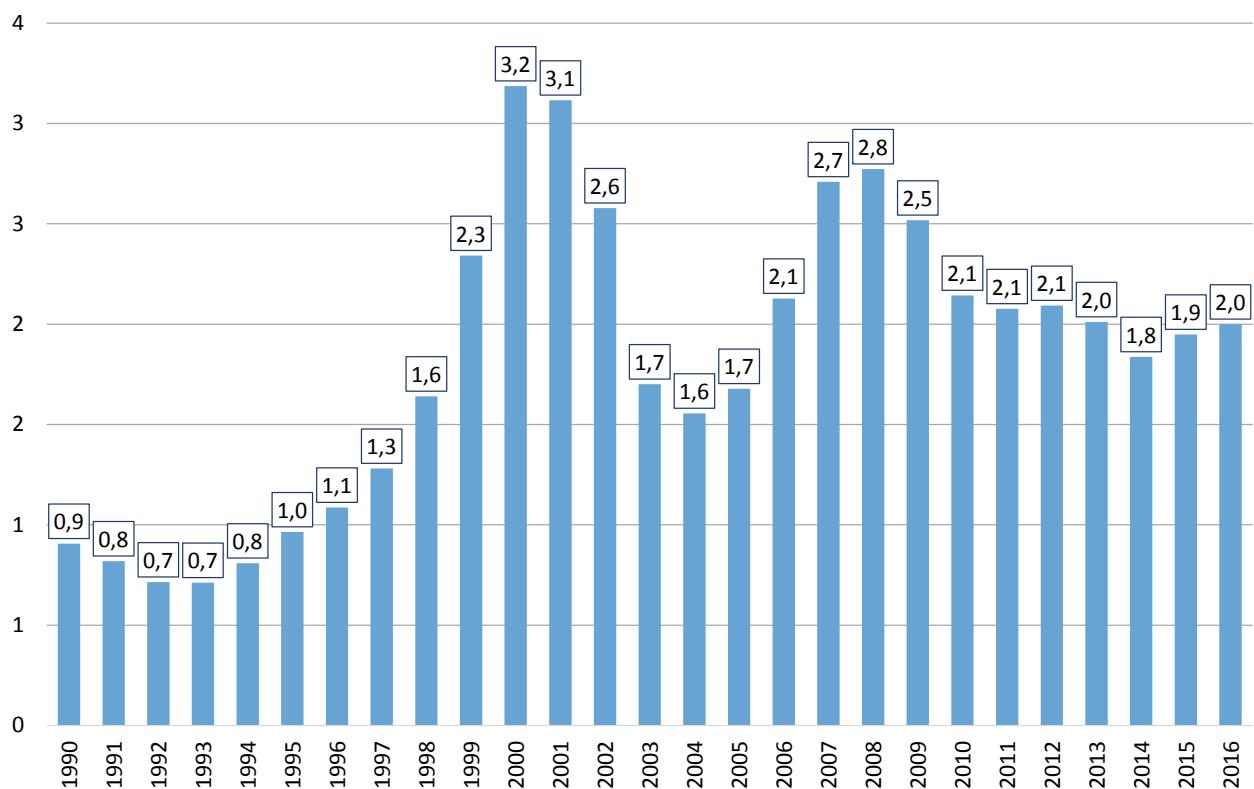


Grafico 6 - Fonte: elaborazione su dati UNCTAD e IMF, WEO database, aggiornamento aprile 2017

Altri tipi di investimenti diretti sono le attività completamente diversificate all'estero, per aumentare la gamma dei prodotti, non solo sotto forma di univoca proprietà, ma anche realizzando joint venture nei paesi destinatari degli investimenti. In tutti questi casi, le strategie di espansione sono sostenibili da imprese che vogliono e possono scalare le loro attività verso l'alto e ritengono che i mercati esteri offrano condizioni migliori rispetto al mercato nazionale, che potrebbe avere raggiunto la saturazione.

Appare che gli investimenti diretti all'estero corrispondano a una fase evoluta dei processi di internazionalizzazione delle imprese e delle economie ed è naturale che, storicamente, i grandi investitori internazionali siano stati i paesi avanzati. Se si guardano gli ultimi dieci anni (2005-2015) (Grafico 7), tuttavia, tra le maggiori economie per gli IDE originati si trovano la Cina e Hong Kong.

La Cina, in particolare, è cresciuta da 10 miliardi annui all'inizio del millennio agli attuali 120 miliardi di dollari per anno. Le ragioni per le quali un grande paese, tradizionalmente ospite di IDE originati da economie del G7, diventa a sua volta promotore di IDE all'estero sono di tipo strategico¹⁹ e chiamano in causa l'obiettivo della

¹⁹ XIA J., MA X., LU J.W., YIU D.W. (2014), "Outward foreign direct investment by emerging market firms: A resource dependence logic" in *Strategic Management Journal*, Wiley Online Library.

Cina20, diventata una potenza economica, di partecipare da comprimaria ai processi di sviluppo imminenti nelle regioni e nei continenti, come l'Africa, che appaiono all'inizio di una probabile accelerazione della crescita nei prossimi trenta anni.

Andamento degli IDE in uscita espressi dai primi sette paesi originatori (medie mobili triennali).

Valori espressi in milioni di dollari

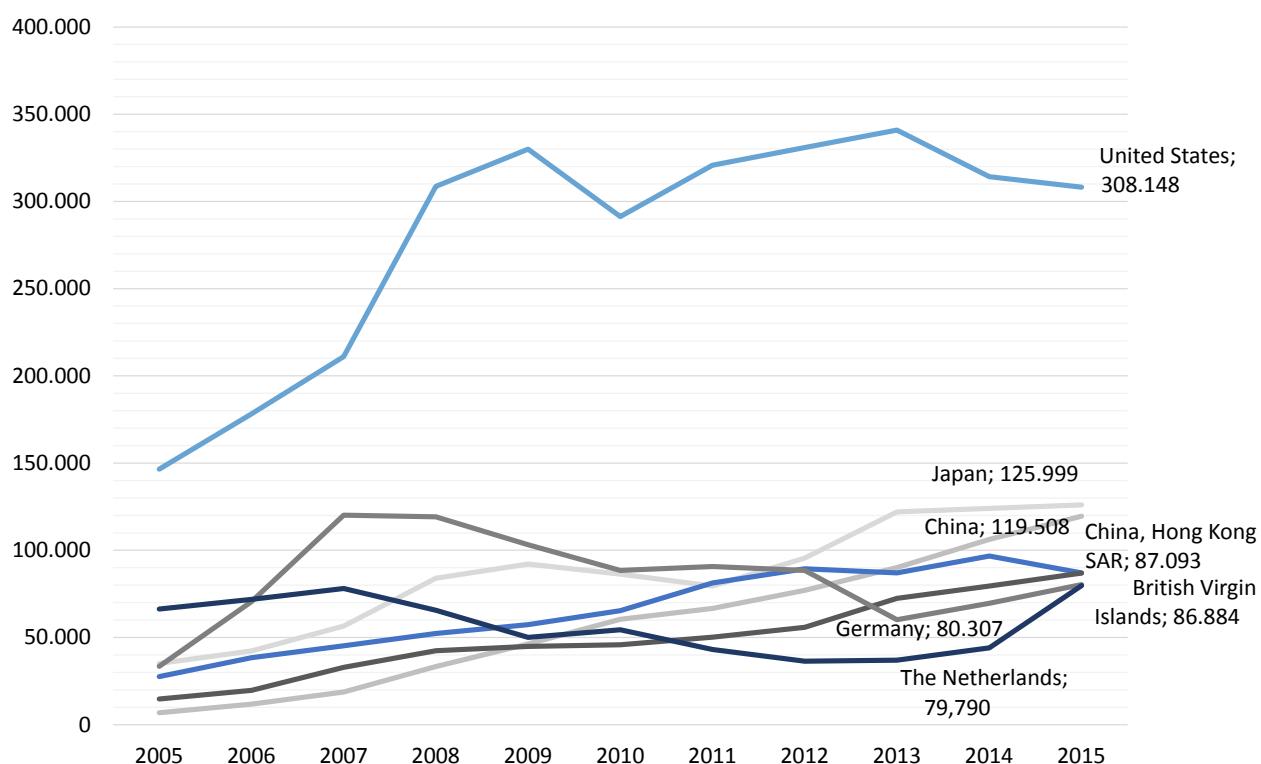


Grafico 7 - Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

L'Africa destinata a crescere e gli IDE come legante dell'economia globale

Sette delle dieci economie a maggiore crescita nel mondo sono infatti già adesso localizzate in Africa e particolarmente nell'Africa sub-Sahariana. In Africa si sviluppano progetti energetici moderni, nascono progetti urbanistici rivoluzionari, come la Tech-City di Konza in Kenya²¹, vi è il maggiore mercato delle infrastrutture e delle costruzioni dei prossimi cinquanta anni e non mancano gli investimenti Hi-Tech e nelle StartUp²², come dimostra la decisione di IBM di istituire a Nairobi il dodicesimo istituto della rete dei suoi IBM Research Lab.

²⁰ CHEN W., DOLLAR D., TANG H. (2016), "Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level" in *The World Bank Economic Review*.

²¹ <http://edition.cnn.com/2013/05/30/business/africa-new-cities-konza-eko/>

²² MUNEMO J. (2015), "Foreign Direct Investment, Business Start-up Regulations, and Entrepreneurship in Africa" in *Economics Bulletin*, researchgate.net.

Nel corso del 2015 ben 705 IDE si sono diretti in Africa, per un totale investito di 54 miliardi di dollari, il 15% del totale mondiale.

L'Africa offre il maggiore potenziale di sviluppo, insieme all'Asia, nel secolo XXI ed è naturale che le economie che hanno raggiunto un grado di maturazione tecnologica sufficiente e hanno un risparmio non completamente assorbito dagli investimenti domestici si allunghino con i loro investimenti in questo continente. Questo comporta anche una maturazione e l'irreversibilità di fatto del processo di globalizzazione. Mano a mano che più paesi e più economie forniscono imprese, capitali, tecnologie e sapere organizzativo ai propri IDE in uscita, tanto più i sistemi economici locali dei paesi di destinazione perdono i colori delle bandiere nazionali. Gli IDE globali valevano lo 0,8% del PIL mondiale nel 1990 ed erano originati dai paesi avanzati con una ampia prevalenza degli Stati Uniti. Nell'economia contemporanea (2016), gli IDE globali valgono il 2% del PIL (Grafico 6) e sono originati sia dai tradizionali paesi ricchi, sia dalle economie emergenti che si sono sviluppate durante gli ultimi tre decenni. La globalizzazione progredisce così anche in termini qualitativi, pressoché non toccata dai tanti neoprotezionismi di tipo commerciale. Che qualche economia mondiale possa decidere di rinunciare a ricevere il formaggio dalla Svizzera (ipotesi di scuola) o i ciclomotori dall'Italia è forse possibile, ma quasi nessun paese al mondo può permettersi di rinunciare agli IDE esteri sul proprio territorio e, anzi, è noto che è aperta la "caccia" ad accaparrarsi il maggior numero di IDE, per aumentare il tasso di investimento interno e spingere in questo modo sia il reddito che l'occupazione. Con il tempo, l'allungamento della lista delle economie capaci di promuovere IDE e il consolidarsi delle imprese globali nei vari angoli del pianeta produce due effetti: ottimizza l'allocazione del risparmio globalmente e rende i legami globali tra le diverse economie sostanzialmente irreversibili.

Le prospettive dell'economia e del commercio globale nel 2017-2020

È finita la terza crisi

Le previsioni di crescita presentate nel World Economic Outlook (Aprile 2017) tendono a confermare (Grafico 8) che la terza crisi economica in dieci anni (dopo il Lehman Crack del 2009 e la crisi dei debiti sovrani europei del 2011-2012), si sia esaurita. Siamo forse giunti alla fine della crisi innescata dal crollo dei prezzi energetici nel 2014 e che ha investito il medio oriente, la Russia, i paesi latino americani;

una crisi che ha fatto temere la deflazione in Europa, provocando il ricorso della Bce al Quantitative Easing, come misura di contrasto dei rischi di deflazione, e che ha ritardato la ripresa nei paesi periferici dell'Unione europea, come l'Italia. La crisi petrolifera ha certamente lasciato qualche strascico²³: i paesi medio orientali del Golfo non hanno visto ripristinare il loro potere di acquisto internazionale e hanno dovuto imporre tasse, sia sugli stranieri che sui residenti, mettendo fine al regime di "tax-free living" che li caratterizzava, ma perdendo parte della popolarità e del sostegno che la generosità fiscale poteva fornire ai governanti. In una recente dichiarazione, il Chairman della Aramco ha detto di ritenere che nel nuovo scenario il peak-oil si potrebbe essere allontanato di anni: il medio oriente petrolifero dovrà quindi cambiare parzialmente modello di sussistenza, da quello basato sulla rendita petrolifera a uno basato sulla tecnologia che il capitale accumulato con la rendita passata messa da parte possa comprare nel mondo. Tutto finito? Non proprio, la crisi dei prezzi petroliferi ha messo in ginocchio economicamente il Venezuela, dove mentre scriviamo sono in corso scontri di piazza tra opposizione e governo, ma il suo peso economico sull'intera America Latina in ripresa sembra poco influente.

Tassi di crescita percentuale annuali del PIL in termini reali, storici e previsti dal FMI per i principali gruppi di paesi del mondo

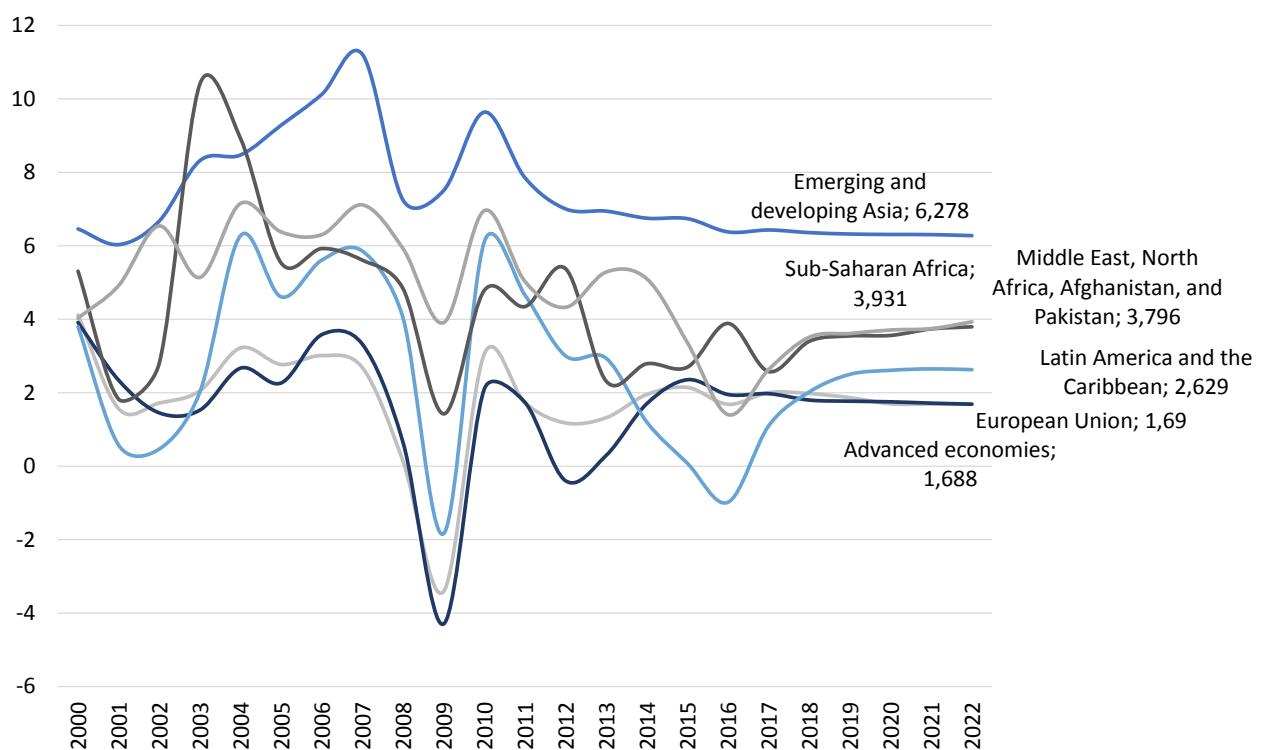


Grafico 8 - Fonte: elaborazione su dati IMF WEO Database, aggiornamento aprile 2017

²³ <https://www.theguardian.com/world/2017/jan/31/saudi-arabia-tax-approved-oil-revenues-slump>

Guardando le stime e le previsioni del Fondo Monetario Internazionali si direbbe che l'assorbimento dell'ultimo shock da bassi prezzi petroliferi abbia sgomberato i mercati dall'incertezza che li dominava e che, pertanto, la crescita del PIL globale possa riprendere sia pure a un ritmo ridotto rispetto a quello precedente le tre ondate di turbolenze che si sono succedute in meno di dieci anni.

Le due incognite che pesano ancora sull'economia globale

Lo scenario di bassa crescita ma di ripresa diffusa è quello che prevale nella primavera del 2017 e che si trova incorporato nelle previsioni ufficiali dei principali previsori istituzionali. I fattori di rischio di questo scenario sono essenzialmente due: il primo dei due è un rischio finanziario ed è legato all'indebitamento cinese. La Cina è ormai la seconda economia del pianeta e metà di tutto il debito creato dal 2005 al 2015 nel mondo è stato emesso da un debitore governativo, privato o aziendale, di nazionalità cinese. Il quoziente tra debiti complessivi e PIL ha toccato il 277% nei primi mesi del 2017, salendo di 25 punti dalla fine del 2016. Ciò che potrebbe allarmare è che, giunto a questo livello, il debito tende a crescere per pagare gli interessi e il timore degli analisti è che possa andare fuori controllo, seguendo un classico schema-Ponzi, prima che le autorità abbiano intrapreso i passi necessari per contenere il debito, senza fermare il processo di crescita economica interna²⁴.

Ciò che può mitigare questo rischio è il fatto che il debito cinese è essenzialmente un debito interno, poiché i mercati finanziari cinesi non sono aperti agli investimenti occidentali, se non con poche eccezioni. In caso di crisi del debito domestico cinese, il canale di trasmissione verso il resto del mondo sarebbe costituito non tanto dalla svalutazione dei crediti verso i residenti cinesi quanto dalla contrazione della domanda interna cinese, cui sono esposte le imprese del resto del mondo attraverso le importazioni cinesi e i fatturati degli investimenti diretti realizzati in Cina. Il secondo rischio risiede nell'effetto dei neoprotezionismi, più o meno legati al successo delle forze politiche populiste che si affermate anche come reazione al ventennio di successo della globalizzazione. Il neoprotezionismo, come si è anzi argomentato, è per così dire un movimento tardivo. La protezione di una singola economia dal resto del mondo non ha mai prodotto vantaggi che possano essere empiricamente provati, non si vede quindi come una delle poche teorie economiche che sia stata effettivamente confutata dai dati possa diventare ispiratrice di politiche che vadano oltre qualche scaramuccia commerciale.

²⁴ <http://www.zerohedge.com/news/2017-03-10/china-central-bank-admits-it-has-debt-problem-warns-no-easy-solution>

In secondo luogo, nessun freno al commercio internazionale può essere efficace, anche quando si volesse metterlo in pratica, in un mondo che ha accettato e anzi promuove e incentiva gli investimenti internazionali diretti delle imprese, come modo per aumentare a un tempo l'efficienza della funzione di produzione mondiale ottimizzando la scala delle imprese e come modo per ottimizzare l'allocazione geografica del risparmio globale e il rendimento del capitale. Gli IDE, in altri termini, producono legami tra le economie del pianeta che difficilmente sono reversibili e nessun paese può pensare di colpire gli IDE senza colpire il proprio stesso interesse economico. In terzo luogo, è pur vero che il neoprotezionismo fornisce una prassi economica ai movimenti che si contrappongono o almeno criticano l'economia di mercato ed è anche vero che il nuovo ambiente di diffusione delle informazioni del terzo millennio, basato sui new media e Internet facilita la diffusione di ogni idea e in particolare fornisce un terreno fertile alle idee radicali e alle dottrine sociali ed economiche, indipendentemente dal loro fondamento scientifico. Nonostante questo, il rischio di un dilagante successo del neoprotezionismo è sopravvalutato. Secondo un sondaggio²⁵ internazionale condotto dal sito YouGov, cui hanno risposto oltre 20 mila intervistati appartenenti a 19 paesi, almeno il 70% di questi ritiene che la globalizzazione operi per migliorare le loro condizioni²⁶. Anche nei paesi in cui la globalizzazione ha molti critici, la survey mostra che tra i giovani la globalizzazione continua ad essere un fattore positivo per la loro vita.

Se la ripresa si sostiene, cresceranno anche gli scambi fisici, ma varieranno le origini e le destinazioni

In uno scenario di crescita moderata, quale quello che si dovrebbe realizzare fino al 2020, le prospettive per i traffici commerciali sono ovviamente positive. La dinamica del commercio globale in valore ha subito una battuta di arresto nel 2009 e successivamente il valore del commercio mondiale è cresciuto in generale debolmente. Nel 2016, per la prima volta dal 2001, la crescita del commercio mondiale (+1,3%) è stata inferiore a quella del PIL²⁷ (+2,3%), secondo valutazioni della WTO. Verso la fine del 2016, tuttavia la dinamica del commercio è tornata positiva e, secondo la WTO, possiamo attenderci nel 2017 una crescita del 2,7% del PIL e del 2,4% del commercio mondiale.

²⁵ <https://sputniknews.com/society/201611231047757756-globalization-popularity-yougov-poll/>

²⁶ Solo in Francia gli sfavorevoli alla globalizzazione supererebbero, sia pure di poco, i favorevoli.

²⁷ https://www.wto.org/english/news_e/pres17_e/pr791_e.htm

Indici di crescita (base 2000=100) delle merci esportati (X) e importate (M) in volume per continente di origine o destinazione

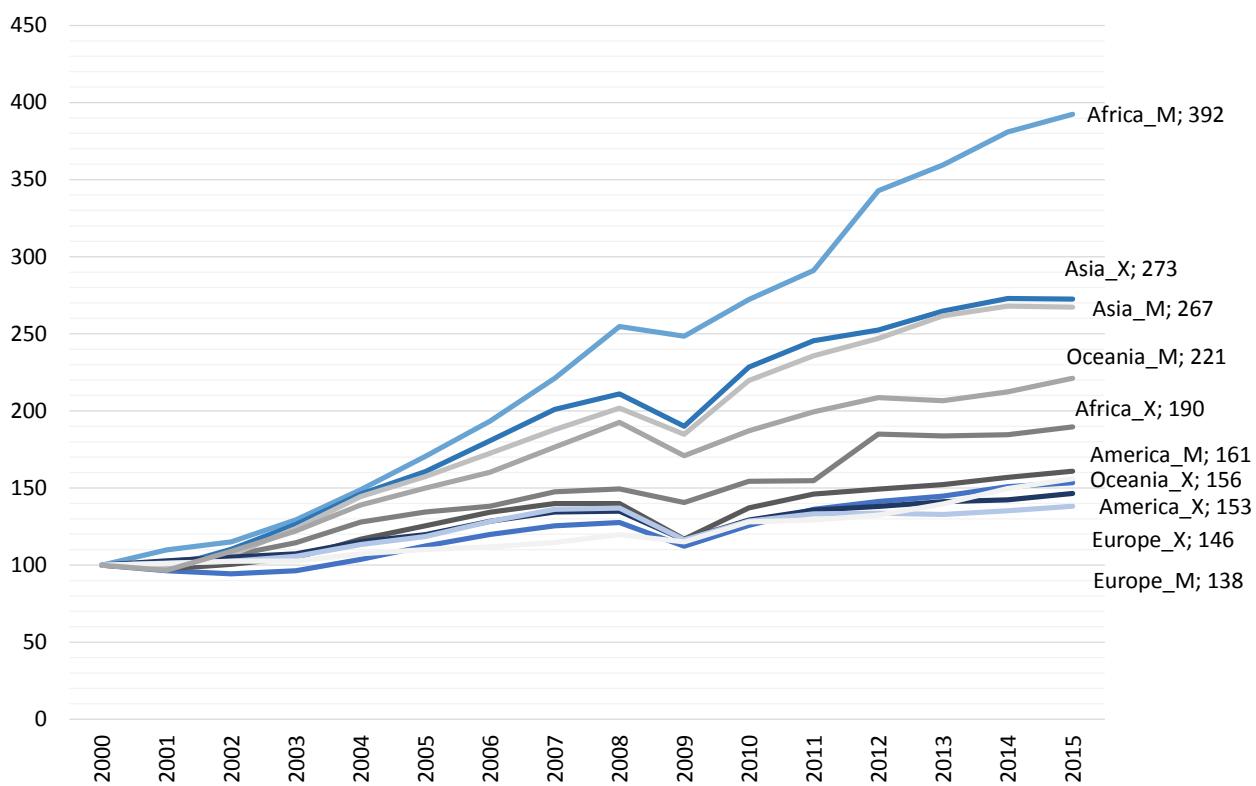


Grafico 9 - Fonte: elaborazione su dati UNCTAD

Misurando le tendenze del commercio mondiale attraverso i puri volumi si trovano percentuali di crescita che vanno differenziandosi secondo le origini e le destinazioni delle merci, ma che sono comunque sempre positive. Ciò significa che nei prossimi anni ci sarà sì crescita dei movimenti delle merci ma anche una forte varianza nell'origine e nella destinazione delle stesse. Considerando (Grafico 9) gli indici di crescita dei volumi puri delle merci esportate (X) o importate (M) dal 2000 al 2015, si vedono tassi di crescita tendenziali medi annui molto diversi che partono dalla crescita minima annua del +2,2% attribuibile alle importazioni dell'Europa, passano dalla crescita media annuale del 3,2% delle importazioni in America, per raggiungere le punte delle esportazioni asiatiche (+6,9% di crescita media annuale) o delle importazioni in Africa (+9,5% di aumento medio annuo in volume).

L'economia globale non si ferma, né si arrestano i suoi scambi fisici.

Bibliografia

- CASE K.E. (2008), "The Central Role of Home Prices in the Current Financial Crisis: How Will the Market Clear?" in *Brookings Papers on Economic Activity*, Autunno 2008, Brookings Press
- CHEN W., DOLLAR D., TANG H. (2016), "Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level" in *The World Bank Economic Review*
- DEAGLIO M. (a cura di) (2016), "Globalizzazione addio?" in *XXI Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini
- DEAGLIO M. (a cura di) (2015), "La ripresa, e se toccasse a noi?" in *XX Rapporto sull'economia globale e l'Italia*, Guerini
- EICHENGREEN B., KAWAI M. (a cura di) (2015), *Renminbi Internationalization. Achievements, Prospects, and Challenges*, Asian Development Bank Institute, 11 febbraio 2015
- GAMBERONI E., GIORDANO C., LOPEZ-GARCIA P. (2016), "Capital and labour (mis)allocation in the euro area: some stylized facts and determinants" in *ECB Working Paper*, n.1981
- MUNEMO J. (2015), "Foreign Direct Investment, Business Start-up Regulations, and Entrepreneurship in Africa" in *Economics Bulletin*, researchgate.net
- OECD (2015), *The Future of Productivity*, Parigi
- SILVERBLATT H. (2017), *S&P 500® 2015: Global Sales*, S&P Dow Jones Indices LLC (pubblicazione web), gennaio 2017
- STOCK J.H., WATSON M.W. (2016), *Why Has GDP Growth Been So Slow to Recover?*, dattilo-scritto, ottobre 2016
- STROBEL F.R. (1993), *Upward Dreams, Downward Mobility: The Economic Decline of the American Middle Class*, Rowman & Littlefield Publishers, 28 gennaio 1993
- TASCI M., ZENKER M. (2011), "Labor Market Rigidity, Unemployment and the Great Recession" in *Economic Commentary*, Federal Reserve Bank of Cleveland, n. 2011-11
- XIA J., MA X., LU J.W., YIU D.W. (2014), "Outward foreign direct investment by emerging market firms: A resource dependence logic" in *Strategic Management Journal*, Wiley Online Library

maritime
economy