

Integrazione economica internazionale, povertà, standard sociali, diritti umani *

FABRIZIO ONIDA

1. Introduzione

In un agile e stimolante libro (*Has Globalization Gone Too Far?*) Dani Rodrik (1997), professore di International Political Economy presso la Kennedy School della Harvard University, individua tre fonti di tensione fra globalizzazione dei mercati da un lato e stabilità e progresso sociale dall'altro. In primo luogo, va accentuandosi una disparità di potere di mercato tra gruppi sociali che possono liberamente muoversi tra paesi, o almeno avvalersi di manodopera a basso costo come propri dipendenti o fornitori (imprenditori, *top managers*, professionisti, tecnici e lavoratori altamente qualificati) e gli altri gruppi che rappresentano fattori produttivi cosiddetti "immobili" (*middle managers*, impiegati, lavoratori semi e non qualificati).

In secondo luogo, man mano che le tecnologie di produzione manifatturiera si standardizzano e si diffondono accrescendo la competizione tra paesi a livelli di sviluppo assai diversi tra loro, nascono tensioni e conflitti internazionali circa la definizione degli standard sociali, civili e di condizioni di lavoro "accettabili" e le istituzioni politiche nazionali preposte a garantirli: «[I]l commercio diviene fonte di tensioni quando libera forze che minano le norme implicite nelle consuetudini nazionali» (Rodrik 1997, p. 5). Da qui originano diverse nuove materie di confronto nell'ambito della WTO (World Trade Organization), come standard di mercato del lavoro (ad esempio lavo-

□ Università Commerciale L. Bocconi, Milano e ICE, Roma.

* Testo rivisto della prolusione all'anno accademico 1998-1999 dell'Università Bocconi.

ro minorile, diritti sindacali), regole di concorrenza, rispetto ambientale, corruzione: tutte materie riconducibili non più o non tanto ai prodotti-servizi, quanto ai processi produttivi (la cosiddetta *procedural fairness*).

In terzo luogo, infine, una competizione più aspra tra paesi a costi della manodopera assai diversi accresce le difficoltà dei governi nei paesi ricchi a garantire le prestazioni del *welfare state*, anche perché una parte della base imponibile tende a sfuggire, aggravando così gli oneri sui fattori immobili e peggiorando la competitività sui costi del paese che vuole difendere il proprio livello di stato del benessere.¹

Rifuggendo da approcci astratti, illuministici e comunque teoricamente deboli (il libero scambio e il libero mercato assicurano il massimo benessere per tutti, purché valgano meccanismi di redistribuzione paretiana tra individui), ma rifuggendo anche da soluzioni sbrigative dettate dalla pratica politica del protezionismo, non si può non condividere l'affermazione di Rodrik: «La disintegrazione sociale non è uno sport con spettatori: coloro che stanno sugli spalti vengono anch'essi inzaccherati dal fango del campo. Alla fine, l'approfondirsi delle fratture sociali può danneggiare tutti. [...] La sfida maggiore per il XXI secolo consiste nel realizzare un nuovo equilibrio tra mercato e società, tale da continuare a stimolare le energie creative dell'imprenditoria privata senza corrodere le fondamenta sociali della cooperazione». Tale affermazione appare tanto più penetrante nell'attuale contesto di crisi dei mercati.

Dopo aver richiamato alcuni fatti stilizzati e alcuni dati su povertà, disuguaglianze e sviluppo nel contesto globale, il lavoro si concentra sul secondo tema: integrazione internazionale, standard sociali e diritti umani.

Nel cinquantenario della Dichiarazione universale dei diritti dell'uomo del 1948, la riflessione proposta muove dalla consapevolezza della dimensione internazionale e intergenerazionale dei diritti umani.

La dimensione *internazionale* emerge chiaramente dall'impianto fondamentale della Dichiarazione universale, in particolare dall'art. 2:

¹ Per inciso e per analogia, questo tema sfiora quello della disoccupazione europea che viene alimentata dal carico tributario gravante asimmetricamente più sul lavoro che sul capitale; di qui la necessità di una certa armonizzazione nel trattamento tributario delle rendite finanziarie nei paesi membri e la lotta contro una competizione fiscale nociva.

«Ad ogni individuo spettano tutti i diritti e tutte le libertà enunciate nella presente Dichiarazione, senza distinzione alcuna per ragioni di razza, di colore, di sesso, di lingua, di religione, di opinione politica o di altro genere, di origine nazionale o sociale, di ricchezza, di nascita o di altra condizione», e ancora al comma seguente: «Nessuna distinzione sarà inoltre stabilita sulla base dello statuto politico, giuridico o internazionale del paese o del territorio cui una persona appartiene». Si confrontino tali affermazioni con l'art. 3 della pur fondamentale Dichiarazione francese del 1789, inserita come preambolo nella Carta Costituzionale del 1791: «Il principio di ogni sovranità risiede essenzialmente nella Nazione».

La dimensione di equità intergenerazionale, ancora oggi sovente trascurata nella mediazione politica di interessi in campi così diversi come la spesa previdenziale, lo sviluppo eco-compatibile, la disoccupazione giovanile e la gestione del debito pubblico, può essere poeticamente sintetizzata in quella massima dei pastori nomadi del Kenya riportata nel quaderno *Dei diritti dell'uomo* curato dalla Fondazione Roberto Franceschi (1998): «La terra non ci è stata regalata dai nostri padri, ci è stata prestata dai nostri figli».

2. Sviluppo economico e trasformazioni strutturali tendono a ridurre i livelli assoluti di povertà, ma acutizzano i divari tra paesi e i livelli di povertà relativa e disuguaglianza sociale

Alla base di ogni riflessione dell'economista su un tema così complesso vi è la consapevolezza dei profondi legami tra economia di mercato, sviluppo economico, distribuzione dei redditi, povertà assoluta e relativa, con le implicazioni dirette e indirette sul diffondersi nel mondo di assetti politici e civili sensibili al rispetto dei diritti umani fondamentali.

L'intera storia dello sviluppo economico moderno (Kuznets, Abramovitz, Kindleberger, Chenery e altri) vede l'emergere di crescenti disuguaglianze tra paesi, anche se tendono a ridursi gli indicatori di povertà assoluta (minori tassi di mortalità e di malattia, maggiori tassi di alfabetizzazione, minore incidenza di carestie, ecc.) e se, almeno in questo secondo dopoguerra e fino ai correnti anni '90, la distri-

buzione del reddito mondiale tra paesi ha mostrato qualche elemento di convergenza (Barro e Sala-i-Martin 1992, Jones 1997). Il rapporto tra redditi pro capite dei paesi più ricchi e più poveri, misurati a cambi correnti, è cresciuto da 11:1 nel 1870 a 38:1 nel 1960, a 52:1 nel 1985, a 68:1 nel 1996. In quell'anno, misurato in termini di parità dei poteri di acquisto (PPA) che riducono le distanze relative tra paesi, il reddito pro capite del paese più ricco (Lussemburgo) era di 34.480 dollari (45.360 a cambi correnti), a confronto con i 500 dollari dei due paesi più poveri (Etiopia e Mozambico, 100 e 80 dollari rispettivamente a cambi correnti): un divario quindi di 69 volte a cambi PPA e di più di 500 volte a cambi correnti (World Bank 1995; World Bank 1998b). In media i paesi in partenza più ricchi o meno poveri sono cresciuti più velocemente.

Su una popolazione mondiale di 5753 milioni (1996), il 23%, cioè 1315 milioni, vive sotto la soglia della povertà, definita come reddito inferiore a un dollaro al giorno. Di questi, 961 milioni sono nell'Asia Orientale e Meridionale, 219 nell'Africa Sub Sahariana, 110 in America Latina, 25 in Nord Africa, Medio Oriente e Asia Centrale.

Circa l'80% dei poveri è concentrato in 12 paesi, di cui il 62% in due paesi, India e Cina. L'attuale crisi economica e finanziaria dell'Asia Orientale e della Russia e i suoi riflessi su altre grandi regioni del Terzo Mondo, e in generale sul rallentamento dell'economia mondiale, aggraveranno certamente questo quadro preoccupante e per certi aspetti tragico, come purtroppo suggeriscono notizie recenti da quei paesi.

Sul prodotto lordo mondiale di 29,5 trilioni di dollari, circa l'80% (23,7 trilioni) appartiene ai paesi ricchi, in cui abita il 16% della popolazione mondiale.

Utilizzando l'indicatore di sviluppo umano (HDI) e quello di povertà umana (HPI) calcolati dalle Nazioni Unite (UNDP 1997 e 1998), indicatori che a differenza del reddito pro capite non si limitano a una media statistica ma cercano di catturare aspetti di qualità della vita e di *basic capabilities* basandosi su tre gruppi di variabili (salute-longevità, scolarità-alfabetismo, standard di vita approssimati da reddito pro capite a cambi PPA), viene a mutare la posizione relativa dei paesi (ad esempio salgono nella graduatoria del benessere molti paesi dell'America Latina e dell'Asia, mentre scendono molti paesi dell'Africa e del Medio Oriente), ma permangono divari fino a 5-6 volte anche tra paesi in via di sviluppo.

La vita attesa alla nascita varia tra 80 anni in Giappone, 70 in Cina, 63 in India, 53 in Nigeria e 45 in Afghanistan. Il tasso di mortalità infantile (altro importante indicatore di successo o insuccesso dei paesi nel raggiungere standard di sviluppo umano ed equa distribuzione del benessere, come suggeriscono gli studi di Amartya Sen, 1995, e di altri), sale dal 4‰ in Giappone a 33‰ in Cina, 65‰ in India, 118‰ in Nigeria, 156‰ in Afghanistan.

La povertà si è mediamente ridotta nell'ultimo mezzo secolo, ma con fortissime differenze tra paesi, e ha registrato molte fasi di regresso anche prolungato, come ad esempio nell'Africa Sub Sahariana dalla metà degli anni '70 a oggi e nei paesi ex comunisti negli anni '80 e soprattutto negli anni '90. Tra i paesi con maggior successo nella riduzione degli indici di povertà e di sottosviluppo umano vi sono la Cina e quasi tutti i paesi dell'Asia Orientale. L'Africa ha registrato i maggiori insuccessi.

Su 4,4 miliardi di popolazione nei paesi in via di sviluppo, i tre quinti mancano dei servizi sanitari di base, un terzo non dispone di acqua sicuramente potabile, un quarto non ha un alloggio decente, un quinto soffre di malnutrizione, un quinto dei bambini non arriva a compiere l'istruzione elementare.

Lo *Human Development Report* del 1998 (UNDP 1998) sottolinea il rischio che la vera e propria esplosione dei consumi mondiali registrata nel dopoguerra (24 trilioni di dollari stimati nel 1998, 80% del Pil mondiale, 6 volte il livello dei consumi del 1950), accompagnata da enormi divari tra livelli di affluenza e necessità basilari insoddisfatte, nonché da una progressiva distruzione ambientale (effetto serra e conseguente aumento mondiale della temperatura con innalzamento del livello del mare e possibili effetti devastanti su paesi come il Bangladesh, inquinamento delle acque, deforestazione, ecc.), alimenti tensioni insostenibili e una pericolosa spinta contraria alla globalizzazione. Il quintile più alto della popolazione mondiale assorbe l'86% dei consumi privati (contro l'1,3% del quintile più basso), il 58% dei consumi energetici (contro meno del 4%), il 74% dei consumi telefonici (contro l'1,5%), l'87% degli autoveicoli (contro meno dell'1%).

Tali disuguaglianze tra paesi rischiano di acuitizzarsi nel medio periodo, generando fortissime tensioni nell'ordine politico ed economico internazionale. Basti vedere anche le semplici proiezioni demografiche: se già nel 1995 la forza lavoro mondiale era concentrata per il 58% nei paesi a basso reddito, per il 27% nei paesi a medio reddito e

per il 15% nei paesi ricchi, nel 2025 le medesime percentuali sono proiettate dalla Banca Mondiale rispettivamente a 61%, 28% e 11%.

La crescita del tenore di vita dei paesi è storicamente legata, secondo i fatti stilizzati degli studiosi, al travaso della popolazione dal settore agricolo e dal settore informale alle attività manifatturiere e terziarie. La quota dell'occupazione agricola sull'occupazione totale scende dal 90% nei paesi poveri al 4-5% dei paesi ricchi (World Bank 1995, p. 31). Sul totale della popolazione in età di lavoro, la quota assorbita in agricoltura scende dal 44% nei paesi a basso reddito (per un totale di 1963 milioni di occupati), al 18% nei paesi a medio reddito (1031 milioni), al 3% nei paesi ad alto reddito (547 milioni) (*ibidem*, p. 10).

Durante le fasi di decollo industriale tendono anche a crescere, o almeno a non ridursi, le disuguaglianze interne ai paesi tra le fasce forti e deboli della forza lavoro, tra gruppi etnici, tra uomini e donne, tra quintili alti e bassi nella distribuzione del reddito. Lo stesso sta accadendo nelle fasi di transizione da economie strettamente collettivistiche a economie di mercato, come appare dalle cronache di povertà urbana nei paesi dell'Europa centro-orientale e anche nella grande Cina. Diversi studi empirici su disuguaglianza e crescita, sviluppati anche da un nutrito gruppo di giovani economisti italiani (Alesina, Bertola, Perotti, Rustichini, Tabellini; si veda per tutti Persson e Tabellini 1996), trovano che nel più lungo periodo più alti tassi di crescita non sembrano accompagnarsi a maggiori indici di disuguaglianza nella distribuzione interna del reddito.

Tendono comunque a permanere forti differenze negli indici di disuguaglianza interna tra paesi a simili livelli di reddito pro capite. Queste disuguaglianze sembrano dipendere essenzialmente da: 1) la distribuzione iniziale della ricchezza e dei livelli di istruzione: infatti, i soggetti più poveri hanno minore accesso alla terra, al credito e ai servizi pubblici moderni e soprattutto mancano delle capacità necessarie per spostarsi verso attività e settori a più alta produttività; 2) i differenziali retributivi tra settori e tra tipologie di occupazione (formale-informale, rurale-urbana) (World Bank 1995, cap. 6). Giocano fattori strutturali ma anche di discriminazione sociale. Con riferimento al livello di istruzione, è interessante notare che, tranne casi di politiche che hanno direttamente penalizzato i lavoratori non qualificati (come in Brasile e Corea), i differenziali di reddito fra laureati e lavoratori con sola istruzione elementare tendono a calare sensibilmente al cre-

scere del grado medio di scolarità dei paesi. Inoltre, come argomenta Amartya Sen (1995), nei paesi caratterizzati da maggiori livelli di democrazia, libertà politica e cornice normativa è meno probabile riscontrare fenomeni di carestie e di estrema povertà, accompagnati da elevati tassi di mortalità.

Condizione necessaria, anche se non sufficiente, per superare la soglia dell'arretratezza e alimentare la crescita del reddito e della produttività è un elevato tasso di investimenti in capitale fisso e capitale umano. Purtroppo i paesi più poveri hanno minori risorse degli altri per sostenere questi investimenti, il che concorre a determinare i divari crescenti di sviluppo. L'esperienza dei paesi dell'Europa centro-orientale, di molti paesi del Medio Oriente, dell'Africa e perfino dell'America Latina mostra chiaramente che elevati investimenti fissi per addetto non bastano ad assicurare un'alta crescita del prodotto per addetto. Ad esempio, nel trentennio 1960-90 nei paesi dell'Asia Orientale il capitale fisso per lavoratore è cresciuto del 4,4% medio annuo, alimentando una crescita della produttività (prodotto per addetto) del 3,6%, ma gli stessi tassi di crescita sono stati rispettivamente 4,7% e 2,4% nell'area Medio Oriente-Nord Africa, 3,0% e un misero 0,5% nei paesi dell'Africa Sub Sahariana.

3. Uno sviluppo economico aperto concorre a ridurre la povertà assoluta

Mentre i preoccupanti segnali di una crisi economica mondiale alimentano diffusi interrogativi circa i danni arrecati da una globalizzazione selvaggia, non bisogna perdere di vista gli insegnamenti della più robusta teoria economica e della storia.

Sotto il primo profilo, come insegnano i teoremi fondamentali dell'economia internazionale, l'apertura verso l'esterno e la conseguente tendenziale specializzazione del paese negli scambi internazionali costituiscono una molla potente per stimolare processi di trasformazione strutturale, di passaggio da un'economia primitiva a un'economia di mercato, di riallocazione delle risorse umane verso occupazioni a più alta produttività.

Sotto il profilo storico, ancora alla fine degli anni '70 solo pochi paesi dell'Asia erano aperti a commercio e investimenti internaziona-

li; circa un terzo della forza lavoro mondiale stava nelle economie pianificate e chiuse, mentre un altro terzo stava in paesi relativamente isolati dal mercato globale tramite regimi di protezionismo commerciale e finanziario. Oggi tre giganteschi blocchi di popolazione (Cina, India, ex URSS), contenenti quasi il 50% della forza lavoro mondiale, in aggiunta ad altri importanti paesi densamente popolati (Messico, Brasile, Asia Sud Orientale), sono entrati in un processo di sviluppo in economia aperta e di fuoriuscita dall'arretratezza, sia pure incontrando formidabili ostacoli interni ed esterni e sopportando altissimi costi, in larga misura derivanti da una carenza di *governance* domestica e a livello di sistema bancario e finanziario internazionale. La Banca Mondiale prevede che all'inizio del XXI secolo solo il 10% della forza lavoro mondiale sarà ancora esclusa dal circuito dello sviluppo economico moderno.

Nel periodo 1970-92 la quota dei paesi a basso e medio reddito sulla forza lavoro qualificata (con istruzione almeno secondaria) mondiale è salita da un terzo alla metà. Nello stesso periodo la quota dei manufatti sulle esportazioni totali dei paesi in via di sviluppo è passata dal 20 al 60%. In molti paesi emergenti l'incidenza della povertà è scesa sensibilmente solo dopo la svolta verso una maggiore apertura esterna (Asia Orientale, Cile, Marocco, Turchia).

La lezione che viene dalla prolungata crisi economico-finanziaria iniziata con la caduta del baht thailandese nel luglio 1997 è che una globalizzazione indiscriminata e soprattutto priva di veri elementi di *governance* domestica e internazionale sulle istituzioni creditizie e dei mercati finanziari, trasformando temporanee crisi di liquidità in irreversibili e ben più gravi crisi di insolvenza, rischia di deformare i segnali del mercato in disorientanti fibrillazioni e volatilità, bloccare il circuito produttivo, distruggere il tessuto economico-sociale, rilanciare processi di selvaggia redistribuzione inflazionistica, alimentare l'economia sommersa, riaprire paurose sacche di povertà e di ingiustizia, distruggere anziché produrre ricchezza e benessere.

Ma la risposta a questi drammatici segnali non può dimenticare la storia di decenni in cui la crescente globalizzazione delle tecnologie dei mercati e delle imprese ha favorito la diffusione dello sviluppo e la crescente partecipazione delle economie periferiche ai processi di crescita mondiale. In questo mezzo secolo la progressiva caduta delle barriere doganali, la nascita di ampi mercati regionalmente integrati, la rapida diffusione internazionale dei capitali produttivi e delle tecnolo-

gie, l'allargamento del negoziato commerciale a una sempre più larga platea di protagonisti (dai 23 membri del GATT nel 1947 agli attuali 132 membri della WTO) hanno favorito profonde trasformazioni strutturali, aperto sbocchi occupazionali a interi bacini di economie arretrate e a mercati informali del lavoro, promosso l'addestramento professionale e l'istruzione di massicce generazioni di forza lavoro giovanile e femminile.

Come documentano numerose analisi della Banca Mondiale, la *performance* complessiva di crescita e l'evoluzione dei redditi reali della popolazione non agricola sono state, con le consuete eccezioni, nettamente più soddisfacenti nei paesi che hanno optato per politiche di apertura all'esterno (maggior orientamento delle risorse nazionali alle esportazioni, con parallelo aumento delle importazioni, e maggior apertura agli investimenti diretti dall'estero). Ad esempio, nel ventennio 1970-90, i salari reali nell'industria manifatturiera sono saliti mediamente del 3% all'anno nei PVS caratterizzati da un crescente rapporto esportazioni/Pil, e sono invece diminuiti in assoluto dello 0,2% all'anno nei PVS con rapporto esportazioni/Pil calante nel tempo (World Bank 1995, p. 5).

Certamente, né apertura commerciale né ingresso del capitale e dell'imprenditorialità multinazionale rappresentano una panacea per uscire dall'arretratezza, sconfiggere la povertà e promuovere il rispetto dei diritti umani nei paesi emergenti. Non è possibile impedire che accanto ai benefici derivanti dal commercio un'economia aperta registri i costi redistributivi che ricadono su particolari categorie-settori-regioni: da ciò la necessità di politiche interne che favoriscano mobilità e flessibilità del lavoro, istruzione e addestramento professionale, nonché di interventi mirati a ridurre emarginazione e discriminazioni sociali. Il commercio internazionale non è un gioco a somma zero, ma proprio per generare i propri benefici tra tutti i paesi partecipanti impone costi redistributivi all'interno dei paesi stessi. In particolare non deve sorprendere che uno sviluppo basato sull'apertura all'esterno porti con sé fenomeni di agglomerazione e di attrazione degli investimenti in alcune regioni più favorite, all'interno dei territori spesso sconfinati e densamente popolati dei paesi emergenti, con conseguenti crescenti divari interregionali di sviluppo (da cui la necessità di politiche infrastrutturali, scolastiche, di redistribuzione della proprietà contadina, di sostegno alla diffusione della piccola impresa).

4. L'integrazione economica internazionale concorre alla diffusione di migliori standard sociali

Guardando al di là dei puri effetti economici, con riferimento al tema di fondo "integrazione internazionale e standard sociali", va citato ancora una volta Dani Rodrik (1997, p. 29):

«Il commercio internazionale genera arbitraggio nei mercati per beni, servizi, lavoro e capitale. La tendenza dei prezzi a convergere che ne risulta è la fonte dei guadagni derivanti dal commercio internazionale. Tuttavia spesso il commercio stimola anche un altro tipo di arbitraggio: quello tra norme e istituzioni sociali nazionali. Ciò non ha luogo direttamente, attraverso un commercio di queste "norme" o "istituzioni", come nel caso dei beni e dei servizi, ma indirettamente, tramite l'aumento del costo sociale di mantenere pratiche sociali divergenti. Questa è una fonte di tensione nella globalizzazione».

Sul versante dei paesi ricchi vi è sempre chi legge in queste tensioni la prova del fatto che l'allargamento del mercato ai nuovi paesi concorrenti rappresenti una spinta al degrado sociale (una sorta di corsa al ribasso), da cui la richiesta di maggior protezionismo, chiusura alle immigrazioni e così via. Agli economisti è poi facile dimostrare, mediante schemi di teoria dei giochi, che, a date condizioni di costi e benefici percepiti dai due giocatori, possono facilmente prodursi esiti di peggioramento degli standard sociali nel paese ricco anziché miglioramento degli stessi nel paese povero. Al rischio di una corsa al ribasso si può invece contrapporre, in presenza di spinte all'informazione globale e all'integrazione economica, l'opportunità dell'individuazione di modelli di riferimento, per cui i paesi emergenti trovano nella tendenziale integrazione con il mercato internazionale una potente molla di emulazione sociale e aspirazione a migliori standard di vita, un antidoto all'isolazionismo dell'arretratezza, una spinta all'ammodernamento delle stesse istituzioni.

Questa visione traspare anche nelle parole con cui recentemente Nadine Gordimer, scrittrice sudafricana e Premio Nobel 1991 per la letteratura, accompagnava l'accettazione dell'incarico di *Goodwill Ambassador* affidatole dall'Assemblea generale dell'ONU ad apertura del Decennio internazionale per lo sradicamento della povertà: una "globalizzazione della povertà" intesa nel senso evangelico (i "poveri sono sempre con noi"), una povertà cioè che non è nella natura im-

mutabile delle cose, e che anzi la globalizzazione delle conoscenze e delle relazioni tra i popoli aiuta a riconoscere e a combattere (*Corriere della Sera*, 12 agosto 1998).

Naturalmente parliamo di un fenomeno che va ben oltre lo scambio merceologico, soprattutto ben oltre il commercio di materie prime tipico delle relazioni coloniali ma ancora oggi purtroppo reale per molti paesi arretrati. Parliamo di un fenomeno di globalizzazione che passa attraverso la diffusione delle tecnologie, del "saper fare", dei capitali, delle informazioni (Internet, TV, ecc.), della cultura. In altre parole, ci riferiamo a una globalizzazione che diffonde lo sviluppo e le conoscenze, che valorizza le risorse dei partecipanti, che accresce le opportunità e dunque promuove la "giustizia come equità" (Rawls 1984), non lo sfruttamento dell'uomo sull'uomo.

Con un taglio diverso giungono a un'analoga osservazione gli studi sul tendenziale miglioramento nella distribuzione mondiale dei redditi: «La frequenza di miracoli economici negli ultimi trent'anni dev'essere stata maggiore che in passato, e vi dev'essere stato un numero minore di disastri economici. Una possibile spiegazione di questo risultato è che la società va gradualmente scoprendo il tipo di istituzioni e di politiche che sono favorevoli a un buon andamento dell'economia, e queste scoperte si vanno gradualmente diffondendo per tutto il mondo» (Jones 1997, p. 34).

5. Imprese multinazionali, standard sociali e diritti umani

Su questo terreno sono chiamate in causa le imprese multinazionali (IMN), che per inciso continuano a dare un potente contributo alla crescita dell'occupazione (e quindi indirettamente alla lotta alla povertà) nei paesi emergenti. Ad esempio, nel 1985-92 il 60% dell'incremento di addetti delle maggiori multinazionali si è registrato presso le sedi dislocate nei paesi emergenti.

Ricorrenti denunce della pubblica opinione, come i palloni di cuoio cuciti a mano da bambini turchi e pakistani di 12 anni e meno, e altri casi di lavoro minorile asiatico, obbligano a chiederci se la globalizzazione e la delocalizzazione produttiva guidata dalle IMN concorrono ad abbassare, anziché ad alzare, gli standard sociali e il rispetto

dei diritti umani. Al di là della veridicità delle singole denunce, che comunque hanno utilmente sollecitato un maggior interesse diffuso sul tema dei diritti umani in senso lato, e stanno inducendo molte IMN a sottoporre a più severo scrutinio i propri fornitori dai PVS sotto questo profilo, non si può dimenticare che in un mercato globale le IMN non sono portatrici solo di prodotti, servizi, tecnologie, capitali e *management*, bensì anche di standard socialmente accettabili, di marchi, di reputazione, di immagine internazionale. I vantaggi di fornitori e subfornitori a basso costo, ma in violazione di regole sociali che offendono i comuni sentimenti nei mercati dei paesi ricchi, sono controbilanciati dal rischio di pubblicità negativa e dai connessi costi di pubbliche relazioni e talora di difese processuali. Le recenti vicende di Benetton in Turchia sono un caso di specie.

Proprio su questi elementi di autoconsapevolezza e di forte esposizione all'osservazione critica e alla civiltà dell'informazione globale fanno leva recenti iniziative del governo statunitense miranti a incoraggiare l'adozione volontaria di codici etici da parte delle IMN. Ne è esempio la campagna *No sweat* lanciata nel 1996 dall'allora Ministro del lavoro Robert Reich, accompagnata dalla pubblicazione delle imprese distributrici di tessile-abbigliamento-cuoio e calzature che accettano l'impegno a monitorare i propri fornitori dai paesi emergenti e ad accogliere periodiche ispezioni (Spar 1998). Ne sono seguite reazioni diverse, come l'introduzione da parte dei produttori americani di articoli sportivi del marchio *Made without child labor* e l'adozione di sistemi di monitoraggio indipendente dai fornitori da parte di grandi marche e catene distributrici come Macy's, Levi Strauss, The Gap, Walt Disney.

Stando alle informazioni disponibili, gli standard lavorativi trapiantati dalle IMN nei PVS destinatari dei propri stabilimenti sono sistematicamente superiori agli standard locali (Krueger 1996, p. 12). Inoltre, senza la presenza delle IMN e della conseguente maggior circolazione di informazioni e persone, molte violazioni di standard lavorativi di base e di diritti umani da parte degli stessi produttori locali passerebbero inosservate. Vi è anche qualche evidenza empirica che, a parità di altre condizioni, bassi standard lavorativi attraggono fenomeni di *outsourcing* e subfornitura, ma non di investimenti diretti da parte delle IMN (Rodrik 1997, p. 46).

6. Politiche commerciali efficaci e armonizzazione degli standard lavorativi

La definizione degli standard lavorativi va ben oltre i confini tradizionali dei diritti umani (schiavitù, lavoro forzato e trattamento dei prigionieri, diritti civili degli oppositori politici, discriminazione etnica e religiosa, ecc.), per abbracciare materie come: protezione dei diritti del lavoratore (di associazione, di sindacato), protezione delle fasce deboli (lavoro minorile, forza lavoro femminile, minoranze razziali), salario minimo, ambiente di lavoro e sicurezza, orario massimo di lavoro, previdenza sociale.

La teoria economica offre svariate giustificazioni per un intervento pubblico in questa materia, inteso a correggere i fallimenti di mercati non perfettamente concorrenziali (Brown, Deardorff e Stern 1996; Krueger 1996) e a favorire un equilibrio tra equità ed efficienza: l'esistenza di potere di mercato asimmetrico fra lavoratore e datore, la presenza storica di forme di discriminazione, l'inefficiente informazione e assicurazione dai rischi (World Bank 1995, cap. 11).

Guardando alla sola Europa nella sua storia recente (Sapir 1995), gli articoli 117 e 119 del Trattato di Roma hanno esplicitamente introdotto obiettivi di armonizzazione delle condizioni di lavoro e degli standard di vita dei lavoratori. L'Atto Unico agli articoli 118A e 118B ha ripreso temi come l'armonizzazione degli standard di sicurezza e di salute pubblica e l'estensione della contrattazione collettiva come elementi di una costituzione sociale, senza tuttavia alcun riferimento a *dumping* sociale interno al mercato.

Con l'opposizione del Regno Unito (governo Thatcher), 11 paesi membri nel 1989 adottarono una Carta dei diritti sociali fondamentali dei lavoratori. Ancora senza il Regno Unito (governo Major), alla firma del Trattato di Maastricht (febbraio 1992) 11 paesi membri aggiunsero la firma del Protocollo sulle politiche sociali, senza tuttavia riferimenti a impegni di armonizzazione.

Timori di *dumping* sociale anche tra i paesi membri dell'Unione Europea non sono del tutto assenti, come è emerso ad esempio in occasione della rilocalizzazione di uno stabilimento dell'americana Hoover Europa dalla regione francese del Burgundy alla Scozia, operazione stimolata da sensibili differenze in materia di costo del lavoro, flessibilità, condotta sindacale.

A livello di negoziato commerciale internazionale l'art. VII dell'originale Carta dell'ITO (International Trade Organization) parlava di standard lavorativi equi. L'art. XX(e) del GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) condannava soltanto il lavoro forzato dei prigionieri. Dopo la firma degli accordi di Marrakesh (15 aprile 1994) che hanno sancito la trasformazione del GATT in WTO, la prima Conferenza ministeriale della WTO a Singapore (dicembre 1996) ha respinto le pressioni di alcuni paesi (Francia e USA *in primis*) miranti a formalizzare un impegno comune sugli standard sociali, ribadendo invece la competenza in questa materia dell'ILO (International Labor Office, agenzia nata dal Trattato di Versailles del 1919), e limitandosi a costituire un Working Party all'interno della WTO stessa.

Dobbiamo a questo proposito porci almeno tre domande:

1. Le sanzioni commerciali e in generale le misure protezionistiche sono efficaci come strumento di pressione da parte dei paesi avanzati per forzare un miglioramento nel rispetto dei diritti umani e degli standard sociali nei paesi emergenti?

2. Analogamente, le misure protezionistiche legate agli standard lavorativi sono un efficace strumento a difesa delle fasce deboli di manodopera nei paesi avanzati messi in crisi dalle accresciute importazioni manifatturiere dei paesi a basso salario?

3. Una rivisitazione critica della politica di aiuti pubblici allo sviluppo, indirettamente collegata al commercio estero, può concorrere a una maggiore diffusione di standard sociali accettati e alla difesa dei diritti umani?

La risposta alle prime due domande è sostanzialmente negativa, e rinvia a strumenti diversi dalle barriere commerciali ritorse come mezzi appropriati per perseguire entrambi gli scopi. Almeno in parte positiva è invece la risposta al terzo quesito.

6.1. *Sanzioni commerciali come arma impropria per migliorare gli standard sociali nei PVS*

Sul primo tema vi è scarsa letteratura economica, anche perché esso entra forse più nel dominio della scienza della politica. L'economista vede comunque almeno quattro controindicazioni all'imposizione di

sanzioni commerciali (e apertura di relative controversie in sede WTO) come strumento di pressione nei confronti dei nuovi esportatori di manufatti.

1) In primo luogo, ed è forse l'obiezione pragmaticamente più forte, penalizzando con dazi e barriere non tariffarie il settore orientato alle esportazioni del paese nuovo concorrente si rischia di incoraggiare, di fatto, un ritorno della manodopera locale verso il settore informale (dove gli standard di vita, se non il rispetto dei diritti umani fondamentali, sono ancora meno garantiti!) o perlomeno verso meno efficienti settori esterni all'area del commercio internazionale, che difficilmente concorrono a innalzare il benessere e la qualità delle risorse umane. I settori orientati all'esportazione manifatturiera e agricola sono anche quelli caratterizzati da elevata intensità di lavoro. Le economie emergenti che si aprono al mercato, ma sono appesantite da vaste sacche di sottosviluppo e povertà, di norma non dispongono di un articolato mercato del lavoro, di regole istituzionali e di strutture civili tali da consentire un rapido passaggio dall'arretratezza alle condizioni dello sviluppo economico moderno. Circa l'80% dei lavoratori nei PVS a basso reddito e il 60% nei PVS a medio reddito sono lavoratori indipendenti (non salariati), che tipicamente operano nell'economia sommersa e rurale, ben oltre i confini d'azione tradizionale dei governi e dei sindacati (World Bank 1995, tavola 112, p. 72).

Il lavoro minorile nel mondo, stimato dall'UNICEF nel 1991 in almeno 100 milioni di popolazione inferiore ai 15 anni di età, secondo stime recenti dello *Human Development Report* (UNDP 1998) si aggira probabilmente su 150-200 milioni. Per l'80% il lavoro minorile è concentrato nella popolazione legata ad agricoltura e pesca e per un'altra quota rilevante è collocato nelle attività terziarie informali delle aree urbane (es. fattorini, lustrascarpe, commercio ambulante, distributori di benzina, ecc.). Esso trova la sua principale spiegazione nell'estrema inadeguatezza dei redditi delle famiglie di appartenenza nel garantire una decente sopravvivenza. Su campioni larghi di paesi, il tasso di lavoro minorile risulta declinare al crescere del livello del reddito pro capite (Krueger 1996, UNDP 1998). Qualche evidenza empirica su paesi come Egitto e India suggerisce infatti che l'incidenza del lavoro minorile si riduce rapidamente al crescere del reddito medio dei nuclei familiari. Purtroppo le stesse fonti riportano che per

larga parte di questi minori le condizioni di lavoro (orario e luogo) sono incompatibili con qualsiasi forma di frequenza scolastica e di educazione di base. Da ciò discende che lo sradicamento della pratica del lavoro minorile e il recupero di questi milioni di bambini a una reale opportunità di sviluppo umano passa attraverso il superamento di una soglia minima di reddito familiare e una più accessibile e meno costosa offerta di scolarità. Molte legislazioni nazionali contro il lavoro minorile, anche in paesi oggi avanzati (a cominciare dall'Italia), si sono rivelate poco efficaci, se non accompagnate da misure volte a una maggiore integrazione fra lavoro e addestramento professionale, a una maggiore mobilità tra scuola e lavoro, a una riduzione del costo della scolarità per la famiglia. Analogamente, in economie arretrate l'introduzione di norme sul salario minimo, peraltro scarsamente rispettate, si rivela poco efficace perché non incide sui lavoratori confinati nei mercati rurali e non regolamentati, cioè proprio su chi dovrebbe esserne il principale destinatario sotto il profilo dell'equità.

Se una legislazione socialmente più avanzata non si accompagna a concreti interventi che incentivano o almeno non disincentivano la frequenza scolastica come alternativa al lavoro minorile irregolare, la pressione esterna e la stessa azione di governo falliscono contro una realtà che è efficacemente descritta dalla seguente opinione popolare (World Bank 1995): «L'educazione amplia i tuoi orizzonti ma non ti insegna a sopravvivere».

2) La seconda controindicazione ha a che fare con il delicato e controverso tema delle differenze nella scala delle preferenze sociali tra paesi a diverso grado di sviluppo, diversa cultura e diverso assetto istituzionale. La globalizzazione dell'economia e della finanza coesiste con il perdurare di funzioni di preferenza collettiva, o scale di valori, entro cui la priorità degli standard sociali e dello stato del benessere non sono necessariamente uniformi. Di nuovo, si riaffaccia il confuso confine tra diritti umani e standard sociali. Mentre non si può dubitare – almeno ad avviso di chi scrive – dell'importanza e dell'efficacia ultima di strumenti di denuncia e di mobilitazione internazionale contro le guerre etnico-religiose, la barbarie e le gravi violazioni dei diritti umani fondamentali (come le battaglie di Amnesty International contro la tortura, il trattamento disumano dei prigionieri, la discriminazione razziale, la collusione tra criminalità e ordine pubblico), non è altrettanto scontato il giudizio etico-storico-politico-econo-

mico da dare su assetti sociali che riflettono profonde differenze nella storia, nella cultura e nelle istituzioni. Il lavoro minorile è un caso di specie: si tratta di una realtà così esecrabile in sé da apparire in contrasto con le regole del gioco dell'equo commercio o, a certe condizioni, può diventare un'alternativa preferibile allo stato di abbandono in cui, per esempio, i "niños da rua" brasiliani alimentano l'ingovernabilità delle favelas e cadono vittime degli squadroni della morte?

Mi pare una domanda retorica, a risposta scontata. Il vero problema, come suggerisce Bhagwati (1995, p. 755), non è il lavoro minorile in sé, ma evitare che le condizioni di lavoro siano malsane, pericolose, oppressive. Condizioni che, ad esempio, portarono nel maggio 1993 al terribile incendio nella fabbrica thailandese di giocattoli a porte sigillate, con la morte di più di 200 lavoratrici bambine. E Bhagwati (1995, p. 756) ricorda un analogo incidente avvenuto in un impianto di pollame nella ricca North Carolina (USA).

Un'unica "clausola sociale" non può efficacemente correggere le anomalie che si generano in contesti di sviluppo civile e di cultura profondamente diversi. Esperienze di abbinamento scuola-apprendistato artigianale per minori anche di 7-12 anni, come quelle maturate in Egitto e in India, possono suggerire sbocchi assai più convincenti alla battaglia sugli standard lavorativi che non barriere all'importazione capaci solo di rispingere quelle generazioni emergenti verso i vicoli ciechi di deprivazione, ignoranza, droga, criminalità.

Anche senza accettare la dichiarazione provocatoria e sospetta del Primo Ministro della Malesia Mohamed Mahatir «I valori europei sono europei; i valori asiatici sono universali» (Garten 1997, p. 95), occorre riconoscere che in paesi come Cina, India, Indonesia, Brasile i governi devono fronteggiare problemi di controllo di aree urbane, con megalopoli afflitte da povertà, degrado ambientale, conflitti etnici, violenza civile, che non hanno confronti con gli analoghi problemi incontrati dai paesi oggi ricchi nelle loro precedenti fasi di sviluppo. São Paolo viaggia verso i 25 milioni di abitanti, Mumbai (Bombay) verso i 22, Città del Messico e Giacarta verso i 18-20 milioni! In questi paesi la stessa adozione di misure legislative, magari introdotte sotto qualche pressione esterna dei paesi concorrenti più avanzati, non porta affatto a una loro automatica applicazione. Basti pensare alle 50 e più leggi che regolamentano le condizioni di lavoro in India, o alla

scuola dell'obbligo che registra un tasso medio di evasione dell'80% in Brasile.²

A corollario di queste considerazioni sull'evoluzione dei valori sociali nelle economie emergenti, merita un cenno il tema del ruolo che i sindacati dei lavoratori possono esercitare nelle economie emergenti (World Bank 1995, cap. 12), in un contesto ovviamente di mercati assai imperfetti.

La Banca Mondiale pone l'accento su due effetti benefici della presenza dei sindacati: 1) incentivo a maggiore produttività, efficienza e innovazione, rispetto a situazioni in cui l'assenza di qualunque rappresentanza sindacale incoraggia il permanere di pratiche di gestione delle aziende arbitrarie, primitive e demotivanti (ciò emerge anche da qualche confronto fra campioni di imprese sindacalizzate e non); 2) spinta a ridurre forme di discriminazione nociva (con quella tra uomini e donne) e sperequazioni eccessive negli standard retributivi di mansioni simili. Complessivamente, non sembra si possa negare il ruolo insostituibile dei sindacati, sia pure variamente configurati nei paesi ricchi e nei paesi emergenti, nel promuovere migliori standard di lavoro e rispetto dei diritti umani.

3) In terzo luogo, dati sia di serie storica sia di analisi sezionale su ampi campioni di paesi mostrano una correlazione positiva e significativa tra livelli salariali e indici di produttività: al crescere del grado di sviluppo del paese, l'aumento della produttività totale dei fattori spinge verso l'alto i salari reali espressi in valuta comune (spesso anche attraverso l'apprezzamento del tasso di cambio che deriva dall'accumularsi di avanzi di bilancia commerciale e dall'afflusso di investimenti diretti dall'estero), mentre contemporaneamente l'aumento dei salari e del relativo potere d'acquisto medio della popolazione alimenta la domanda interna e induce investimenti in capacità produttiva, economie di scala e maggiore produttività. Un simile cir-

² Del resto, come nota Huntington (1996, p. 195), a fronte di un relativo successo delle pressioni dei governi occidentali sull'adozione del Trattato sulla non-proliferazione di armi nucleari, analoghe pressioni sui temi dei diritti umani e della democrazia si sono scontrate con fortissime opposizioni, soprattutto nei paesi asiatici, contro l'"imperialismo dei diritti umani". E la Conferenza mondiale dell'ONU a Vienna del giugno 1993 sui diritti umani ha visto il formarsi di un blocco di opposizione di circa 50 paesi "non occidentali", di cui i 15 più irremovibili includevano un paese latino-americano (Cuba), uno buddista (Myanmar, già Burma), 4 confuciani con regimi politici assai diversi (Singapore, Vietnam, Cina, Corea del Nord) e 9 musulmani (Malesia, Indonesia, Pakistan, Iran, Iraq, Siria, Yemen, Sudan, Libia).

cuito virtuoso è alla base della dinamica della specializzazione internazionale tra paesi emergenti, secondo il cosiddetto modello delle *flying geese* (stormo di anatre) basato sul ciclo di vita dei prodotti e sulle successive generazioni di nuovi paesi emergenti. In tal modo paesi nuovi concorrenti ben presto diventano "nuovi clienti".

Non si deve dimenticare, del resto, che in questo dopoguerra i paesi ricchi hanno tendenzialmente registrato un avanzo di bilancia commerciale, e ancor più delle partite correnti (che includono i servizi, gli interessi sul debito estero e i trasferimenti unilaterali), ad eccezione della breve parentesi dei due shock petroliferi (1973 e 1985), e che pertanto il saldo netto derivante dall'effetto degli scambi internazionali sull'occupazione complessiva è stato probabilmente a favore dei paesi ricchi.

4) Il quarto ordine di controindicazioni discende da elementi di economia politica del protezionismo. L'efficacia delle sanzioni contro un singolo paese che viola le leggi dell'equo commercio presuppone che esse siano multilaterali, cioè praticate simultaneamente dai principali paesi partner (a livello di politica estera e militare, è istruttiva la storia delle recenti sanzioni contro Iraq, Iran, Libia, Cuba). Diverso è il caso del Sud Africa. Ma qui nascono almeno due ostacoli.

Da un lato USA e paesi europei partono da definizioni alquanto diverse di standard lavorativi in base a cui misurare la non equità dei flussi di importazioni interessati. Delle 180 convenzioni approvate dall'ILO in materia, gli USA ne hanno finora ratificato solo 11, rifiutandosi ad esempio di includere il lavoro notturno, gli standard di sicurezza nelle produzioni chimiche e altro (Maskus 1997).

D'altro lato, date le forti inevitabili differenze tra la struttura produttiva e conseguentemente i vantaggi comparati dei vari paesi, da un paese all'altro cambia notevolmente il peso (numerico e politico) delle fasce di forza lavoro non qualificata che le previste barriere commerciali dovrebbero mirare a difendere. Perciò il consenso su un'azione veramente multilaterale è difficile da raggiungere, indebolendo così l'efficacia della sanzione.

L'analisi economica considera l'imposizione di standard lavorativi più stringenti equivalenti a una tassa sull'occupazione: si ha in questi casi uno spostamento verso l'alto della curva di offerta di lavoro, che provocherà una caduta tanto maggiore dell'occupazione quanto più elastica è la curva di domanda di lavoro da parte delle imprese

residenti, cioè quanto più aperta alle importazioni è l'economia. Su questa base ogni paese ha interesse, per migliorare la propria competitività, a indurre un aumento degli standard lavorativi nei paesi concorrenti rispetto ai propri, mentre il peso di forze politiche e sindacali a favore dei lavoratori pongono un freno alla strada alternativa, cioè la riduzione dei propri standard e lo scatenamento di una rincorsa verso il basso.

Per essere efficace, la minaccia di ritorsioni commerciali contro le presunte non equità nel commercio del paese emergente deve naturalmente essere credibile, come suggerisce la teoria di giochi applicata a mercati oligopolistici (Levi 1997). Ciò chiama in causa la compattezza fra i diversi paesi ricchi che vogliono punire il paese povero accusato di violare gli standard sociali minimi, nonché la coesione delle parti sociali che all'interno di ogni paese ricco devono condividere tale strategia e accettarne i costi e i rischi (compreso il rischio di ritorsione del paese povero colpito, che spesso è buon cliente degli stessi paesi ricchi in altri settori, oltre che fornitore di importanti materie prime).

6.2. *Il protezionismo come arma impropria per difendersi dal "dumping sociale"*

Veniamo ora alla seconda domanda: le misure protezionistiche legate agli standard lavorativi sono un efficace strumento a difesa delle fasce deboli di manodopera nei paesi avanzati?

In base alla definizione stessa di commercio internazionale come mobilità internazionale implicita di fattori produttivi incorporati nei beni scambiati tra i paesi, un aumento delle importazioni di manufatti da paesi a basso costo del lavoro rappresenta l'equivalente di un aumento nell'offerta di lavoro a basso costo sul mercato del lavoro del paese importatore. Come tale, ciò esercita una pressione verso il basso del salario reale relativo delle fasce di manodopera meno qualificata, tipicamente impiegate dal paese importatore stesso nei settori più esposti a tale concorrenza internazionale. L'effetto netto sul salario reale assoluto dipenderà naturalmente dalla distribuzione interna dei guadagni derivanti dal commercio fra i lavoratori-consumatori, consistenti nel maggior potere d'acquisto sui beni importati a basso prezzo. Quanto più rigidi verso il basso sono i salari monetari dei lavoratori a bassa qualifica nel paese importatore, e quanto più aperta è la sua eco-

nomia (cioè: quanto più elastica al prezzo è la domanda di lavoro da parte delle imprese nel paese importatore), tanto meno scenderanno nel breve periodo i salari reali, ma tanto più cadrà l'occupazione in quei settori.

Effetti del tutto simili derivano, anche in un'economia chiusa, dal progresso tecnico risparmiatore di manodopera non qualificata, notoriamente all'origine del crescente divario tra retribuzioni dei lavoratori qualificati e non qualificati. Tuttavia, da qui a giustificare politiche commerciali di aggressione e difesa (dazi, barriere non tariffarie, sanzioni, ecc.) nei confronti dei paesi nuovi concorrenti il passo è lungo. Ciò in base ad almeno tre ordini di considerazioni.

In primo luogo, come mostra la quasi totalità degli studi econometrici (Fields 1995, Lawrence 1994, World Bank 1995), condotti su campioni di paesi e su serie storiche, le crescenti disequaglianze nei salari per fasce di qualifiche nei paesi ricchi sono spiegate solo in piccola parte dalla concorrenza delle importazioni dai paesi a basso costo del lavoro, e assai più dall'operare di altre forze quali: progresso tecnico risparmiatore di lavoro, indebolimento del potere contrattuale dei sindacati, riduzione o mancato adeguamento verso l'alto del salario minimo in risposta all'inflazione, immigrazione di manodopera non qualificata. Si noti che il peso totale delle importazioni manifatturiere dai PVS sulla domanda interna (consumo apparente) di manufatti dei paesi industrializzati è ancora oggi inferiore al 3%. Inoltre l'intera industria manifatturiera nei medesimi paesi ricchi pesa meno di un quinto sulla domanda di lavoro non qualificato, che è prevalentemente assorbito nei servizi. E nei servizi a basso valore aggiunto non è indifferente la pressione competitiva degli stessi PVS (Wood 1995), attraverso gli scambi commerciali e le migrazioni. Si possono condividere alcuni rilievi metodologici circa la possibile sottostima statistica di questi effetti di "spiazzamento" di manodopera, perché a seguito della pressione competitiva dei PVS vengono a morire del tutto certe produzioni nel paese e soprattutto viene incentivato quel progresso tecnico risparmiatore di lavoro non qualificato che è la principale spiegazione del fenomeno (ancora Wood 1995). Ma ciò non sposta il cuore dell'argomento.

In secondo luogo, il presunto effetto di caduta nei salari reali della manodopera non qualificata nei paesi ricchi presupporrebbe, alla luce della classica teoria del commercio internazionale, una caduta del prezzo relativo dei prodotti a elevata intensità della stessa manodope-

ra non qualificata, il che non viene confermato dall'esperienza storica. Al contrario, la rapida diffusione del progresso tecnico fa scendere nel tempo i prezzi relativi dei prodotti a più alto tasso di innovazione tecnologica.

In terzo luogo, infine, ed è l'argomento politicamente più rilevante, l'arrivo sui mercati internazionali dei nuovi concorrenti a basso salario, oltre che fornire nuovi significativi mercati di sbocco per i manufatti dei paesi ricchi, soprattutto beni strumentali e intermedi ma anche beni di consumo di qualità superiore (i nuovi concorrenti sono sempre stati anche nuovi clienti), opera da potente molla per quei processi di aggiustamento strutturali che accompagnano storicamente la dinamica della tecnologia e della produttività nello sviluppo economico moderno. La mera difesa dalle importazioni a basso costo dai PVS risponde generalmente alla logica di particolari interessi, più dal lato delle imprese meno efficienti e meno capaci di innovazione di prodotto e di processo, che di quelle maggiormente dinamiche, più dal lato dei profitti (o delle rendite, come nel caso del protezionismo agricolo)³ che delle fasce deboli di manodopera e delle regioni più povere all'interno dei paesi ricchi.

Anche chi, come Wood (1995), ritiene che gli studi econometrici dominanti portino a sottostimare l'entità della perdita di mercato indotta dalla concorrenza delle importazioni dai PVS a basso salario e che non vadano sottovalutati i rischi di una rincorsa verso il fondo negli standard sociali dei paesi avanzati, resta convinto che politiche di pura difesa protezionistica creino più danni che benefici negli stessi paesi avanzati, e che siano largamente preferibili politiche attive di formazione e riconversione della manodopera, oltre che di sussidio diretto alle fasce più svantaggiate della popolazione.

L'applicazione di dazi anti-*dumping* e di clausole di salvaguardia sociale, e tanto più di sanzioni in genere che discriminano a danno delle importazioni manifatturiere dai paesi emergenti, vanno comunque sottoposte a scrutinio di vari soggetti, incluse le rappresentanze d'interesse delle imprese produttrici (nazionali e multinazionali) che producono a valle e sono interessate a rifornirsi di prodotti intermedi

³ Le barriere non tariffarie imposte dai paesi industrializzati sui prodotti agricoli importati dai PVS tendono a penalizzare proprio molte produzioni in cui la produzione agricola dei PVS potrebbe trovare maggiori sbocchi di mercato per ragioni di costi e di qualità (zucchero, riso, tabacco, trasformazione della frutta, ecc.) e colpiscono complessivamente un terzo delle esportazioni agricole di questi paesi.

e di gamma funzionali al proprio posizionamento nella filiera produttiva e nel ciclo di vita dei prodotti. Sono assai noti nella teoria del commercio internazionale i possibili danni collettivi derivanti dall'introduzione di elevati, arbitrari e talora perversi livelli di protezione effettiva: quel grado di protezionismo cioè che tiene conto non solo dei dazi e ostacoli all'importazione dei prodotti finali, ma anche dei maggiori costi di produzione derivanti da analoghi ostacoli all'importazione di materie prime e prodotti intermedi necessari alla produzione domestica dei medesimi prodotti finali (un esempio: l'acciaio importato per l'industria automobilistica). Simmetricamente, il Trattato della WTO prevede agli articoli 3.1 e 8.1 misure di compensazione a favore dei PVS colpiti da clausole di salvaguardia dei paesi ricchi.

6.3. Alcune semplici conclusioni su politiche commerciali e standard lavorativi

In conclusione, l'adozione di politiche volte a migliorare diritti umani e standard sociali nei paesi nuovi concorrenti, così come a evitare l'impovertimento e l'emarginazione delle fasce deboli di manodopera nei paesi antichi concorrenti, deve rispettare due regole di fondo: pragmatismo (cioè il contrario del dottrinalismo astratto) e attenzione al contenuto protezionistico esplicito e implicito della misura proposta.

È importante mantenere un approccio pragmatico e consapevole della storia. Nel valutare una nuova misura e un nuovo intervento regolatorio del commercio internazionale occorre sempre chiedersi onestamente: *a)* qual è la sua efficacia?; *b)* vengono forse danneggiati altri soggetti diversi dai diretti beneficiari?

Nel commentare la recente visita di Clinton in Cina (giugno 1998), Kissinger si è chiesto se - dato che gli abusi continuano - sia più probabile che diminuiscano con il confronto generalizzato o con l'ulteriore integrazione della Cina nella comunità internazionale.

7. Aiuto pubblico allo sviluppo: uno strumento efficace?

Veniamo infine alla terza domanda: una revisione della politica di aiuti allo sviluppo, indirettamente collegata al commercio estero, può concorrere a una maggiore diffusione di standard sociali accettati e alla difesa dei diritti umani?

Come ben riassume la World Bank (1990), nel corso degli anni sono andati mutando gli obiettivi e le strategie dell'aiuto pubblico allo sviluppo (APS) nella comunità internazionale. Negli anni '50 e '60 era opinione comune che un sostenuto tasso di crescita aggregata dei PVS fosse la principale condizione per ridurre la povertà. Negli anni '70 viene portata una crescente attenzione ai bisogni fondamentali, quali salute, alimentazione, scuola, come specifici obiettivi a cui deve rivolgersi una politica di APS in funzione anti-povertà (si veda in particolare World Bank 1980). Negli anni '80, mentre molti PVS sono colpiti da gravi crisi macroeconomiche, particolarmente nell'America Latina affetta da iperinflazione, debito estero ed estrema fragilità del cambio, ci si comincia a interrogare sull'efficacia della politica di APS, particolarmente in ordine a due aspetti: *a*) come accrescere la produttività dell'abbondante capitale umano (incentivi al mercato, diffusione delle tecnologie, infrastrutture, istituzioni e regole di *governance*); *b*) come assicurare i servizi di base alla parte più svantaggiata della popolazione. In questo contesto viene correttamente recuperato il ruolo cruciale delle riforme agrarie, con redistribuzione delle terre e tassazione del latifondo: politica che, ad esempio, ha consentito a paesi come Giappone, Corea e India di intaccare seriamente il nodo della povertà rurale, pur riscontrando fortissimi ostacoli di natura politica.

A partire dalla metà degli anni '90 si fa strada un modello di cooperazione allo sviluppo centrato sul capitale umano e sul suo coinvolgimento diretto, rivalutando i fondamentali contributi di Hirschman e altri alla teoria moderna dello sviluppo, in cui l'apporto di iniziativa dal basso e la crescita delle competenze locali fanno premio sull'entità dei progetti e sul ruolo dell'amministrazione statale.

Il più recente rapporto del Development Assistance Committee (OECD 1998) sviluppa quattro priorità: 1) prevenzione di conflitti e azioni di costruzione della pace (diritti umani, giustizia, democratizzazione, ecc.); 2) sviluppo partecipativo (articolazione della società civile, sistema legale, decentramento istituzionale: anche ciò in funzione

di un maggior rispetto dei diritti umani); 3) promozione della partecipazione femminile (contro la disuguaglianza di genere); 4) rispetto dell'ambiente e degli ecosistemi locali.

I criteri di efficacia dell'APS (bilaterale e multilaterale, legato e non legato) vengono rivisitati, prestando maggiore attenzione ai requisiti organizzativi e professionali delle agenzie preposte alla somministrazione dei progetti di aiuto. In particolare si indica la necessità di migliorare: 1) la trasparenza e il senso di responsabilità (*accountability*), anche da parte delle numerose organizzazioni non governative che operano alla base delle strutture urbane e rurali; 2) la capacità degli esperti coinvolti nelle varie fasi dei progetti di promuovere e trasmettere una spinta partecipativa, che sostituisca alla tentazione assistenzialistica e alla piaga dell'ignoranza un impulso all'organizzazione dal basso, alla valorizzazione delle risorse locali, alla costruzione di istituzioni locali, alla cultura della legalità e del mercato, alla diffusione delle informazioni e della scolarità.

Come osserva Joseph Stiglitz, Capo Economista della Banca Mondiale nella prefazione a *Rethinking Aid* (World Bank 1998), l'APS è un *mix* di finanziamento e di idee, il cui impatto va molto al di là dei singoli progetti e che richiede, per essere efficace, una stretta *partnership* a tre fra paese ricevente, paese donatore e agenzia internazionale. Accanto a casi di grande successo (come la Corea negli anni '60, l'Indonesia negli anni '70, la Bolivia e il Ghana alla fine degli anni '80, l'Uganda e il Vietnam negli anni '90), si sono dovuti registrare anche casi di clamoroso fallimento, come nello Zaire di Mobutu e in Tanzania (dove, ad esempio, un colossale programma di costruzione stradale per 2 miliardi di dollari ha visto in 20 anni andare in malora le opere civili più rapidamente di quanto venissero costruite). La considerazione di fondo che emerge in questa valutazione critica del passato è la seguente: l'APS esercita potenti effetti di riduzione della povertà e miglioramento degli standard sociali, anche col prezioso concorso di risorse finanziarie private, ma a condizione che il paese ricevente sia in grado di assicurare una gestione economica adeguata in termini di governo macroeconomico e di monitoraggio sulla qualità dei pubblici servizi. Questa riflessione, certamente non nuova ma riproposta con forza alla comunità internazionale, porta a concludere che, con un'oculata scelta dei paesi beneficiari e una rivalutazione del fattore umano e professionale nelle procedure di erogazione dell'aiuto, è perfettamente possibile modellare l'APS come generatore di buone poli-

tiche e buone istituzioni, con evidenti implicazioni anche per la promozione dei diritti umani e degli standard sociali.

In questo contesto ha maggior probabilità di essere superata l'antica contrapposizione fra l'interesse del donatore e l'interesse del ricevente nell'allocazione geografica e settoriale dell'APS. E si rende forse più appropriata, rispetto alla minaccia di ritorsioni commerciali, un'azione da parte del paese donatore specificamente rivolta alla promozione dei diritti umani nel paese ricevente: una sorta di condizione all'assegnazione dell'aiuto. Questo è un tema che si sta riproponendo all'attenzione delle organizzazioni internazionali. Una maggiore disponibilità al condono del debito estero dei paesi più poveri è stato in passato, in particolare sotto la spinta di paesi come gli USA e il Regno Unito, collegata a un apprezzamento delle politiche economiche interne più o meno "sane" dei paesi beneficiari. Perché non condizionare questa disponibilità anche alla capacità dei medesimi paesi di fare concreti sforzi di miglioramento dei diritti umani e civili e di allocare le pur scarse risorse di spesa pubblica a programmi mirati alla riduzione della povertà, ai bisogni di base, all'istruzione, alla salute?

Anche chi, come Boone (1996), riscontra econometricamente che negli anni '70 e '80 l'APS ha avuto un impatto complessivo trascurabile sul miglioramento degli indicatori dei bisogni di base e degli standard sociali nei paesi riceventi, e che le élite dominanti nei medesimi paesi tendono sistematicamente ad appropriarsi dei benefici dell'aiuto, giunge a concludere che un uso sapiente di una certa *conditionality* rappresenta un efficace strumento di incentivo politico all'evoluzione in senso liberale e umanitario dei regimi locali.

Riemerge ancora una volta il ruolo virtuoso di una forte integrazione internazionale del paese, accompagnata da elementi di costruzione di istituzioni e di migliorata *governance*, in funzione di un più efficace controllo esterno sulla reale allocazione delle risorse. Ricorrenti drammatiche cronache di aiuti umanitari dirottati verso beneficiari di oligarchie corrotte, sottratti ai più bisognosi o addirittura trasformati in mezzi per foraggiare guerre intestine (come nella Corea del Nord, Afghanistan, Ruanda) vengono non a caso da paesi che si contraddistinguono per un pervicace isolamento internazionale e per deliri autarchici delle élite dominanti.

Spero che queste brevi riflessioni forniscano qualche argomento per respingere la conclusione scoraggiante di quel sostenitore americano dei diritti umani così citato da Huntington (1996, p. 196): «È sta-

ta erosa l'egemonia americana. L'Europa, anche dopo gli eventi del 1992, è poco più che una penisola. Il mondo è ora tanto arabo, asiatico, africano quanto occidentale. Oggi la Dichiarazione universale dei diritti umani e le Convenzioni internazionali sono meno rilevanti per gran parte del pianeta di quanto lo fossero negli anni immediatamente successivi alla seconda guerra mondiale».

8. Sommario e conclusioni

Il rapido allargarsi degli scambi e degli investimenti internazionali a nuovi concorrenti-clienti dei mercati emergenti e dei paesi in transizione, dagli anni '70 in poi, alimenta nei paesi ricchi una crescente ansietà circa i costi sociali della globalizzazione, sia entro i propri confini (spinta a un abbassamento degli standard da stato del benessere, rincorsa verso il fondo), sia negli stessi mercati emergenti i cui regimi di governo storicamente poggiano su più fragili radici di democrazia, di solidarietà sociale e di rispetto dei diritti umani.

Il paragrafo 2 richiama brevemente l'acutizzarsi degli indici di disuguaglianza o povertà relativa tra paesi nella storia dello sviluppo economico moderno. Sviluppo economico e trasformazioni strutturali, infatti, se da un lato concorrono a ridurre le soglie di povertà assoluta (mortalità, malattia, analfabetismo, ecc.), al tempo stesso inevitabilmente generano squilibri e disuguaglianze tra settori, regioni e categorie forti e deboli all'interno dei paesi e tra paesi.

Il violento esplodere della recente crisi economica e finanziaria del Sud Est Asiatico e in Russia ha messo in crisi il mito del "miracolo dell'Asia Orientale", ma non ha certo cancellato l'insegnamento offerto dagli ultimi decenni, per cui i maggiori successi nel perseguimento di alti tassi di crescita e di lotta alla povertà sono stati ottenuti da paesi che hanno optato per un regime di economia aperta, tendenzialmente integrata con la regione circostante e con il resto del mondo (paragrafo 3).

Un'apertura dell'economia agli scambi e agli investimenti esteri concorre peraltro a stimolare un continuo confronto dei cittadini dei paesi più arretrati non solo con prodotti e servizi, ma anche con le norme sociali e le regole del diritto dei paesi socialmente più avanzati

(paragrafo 4). La stessa presenza di imprese multinazionali estere nel tessuto produttivo del paese ospite introduce una certa spinta a un maggiore controllo sociale sulle violazioni dei diritti umani e in generale sugli standard sociali prevalenti sul mercato locale del lavoro (paragrafo 5).

La restante parte del lavoro cerca di spiegare, anche alla luce degli orientamenti prevalsi in seno alla WTO, perché il ricorso a politiche protezionistiche e in generale alla chiusura degli scambi, lungi dal contribuire efficacemente alla diffusione internazionale di standard sociali migliori (con particolare riferimento al lavoro minorile), rischia di produrre effetti controproducenti e di essere comunque un'arma spuntata. Infatti (paragrafo 6.1) penalizzare i settori orientati alle esportazioni ad alta intensità di lavoro (agricolo e manifatturiero) di questi paesi emergenti significa rispingere larghe fasce di popolazione attiva verso le sacche di povertà e sottosviluppo tipiche dell'economia informale e rurale non di mercato, data l'inadeguatezza dei redditi familiari per la sopravvivenza. Una legislazione sociale più avanzata ed effettivamente applicata difficilmente può emergere se il governo non dispone di base imponibile per finanziare i costi e se le famiglie non vedono la norma sociale (ad esempio maggiore scolarità per i minori) accompagnarsi a opportunità occupazionali nuove, e quindi a possibilità concrete di superare il reddito minimo di sopravvivenza del nucleo familiare. Inoltre, non sarebbe teoricamente e storicamente corretto ipotizzare che le medesime clausole sociali (non parliamo naturalmente di violazione dei diritti umani di base, come la violenza sui prigionieri, il lavoro forzato, la tortura, le discriminazioni razziali) debbano applicarsi in modo uniforme a tutti i paesi e a tutte le fasi dello sviluppo. Esperienze innovative che cercano di combinare scuola, apprendistato e lavoro per la popolazione minorile in alcuni paesi emergenti suggeriscono di cercare e favorire formule flessibili di conquista degli standard sociali desiderati, anziché pretendere di imporre e sanzionare con politiche commerciali punitive istituzioni e norme difficilmente compatibili con l'arretratezza delle condizioni socio-economiche di partenza. Inoltre, l'uso di sanzioni commerciali efficacemente multilaterali, finalizzate a imporre determinati standard sociali nei paesi più arretrati, rischia di essere politicamente implausibile, data la mancanza di uniformità di interessi e di standard di mercato del lavoro fra gli stessi paesi industrialmente avanzati, caratterizzati da diversa composizione e diverso peso politico delle fasce sociali

maggiormente colpiti dal *dumping* sociale connesso alle importazioni a basso costo.

Nel paragrafo 6.2 si argomenta che la difesa dei propri (elevati) standard sociali nei paesi ricchi tramite barriere all'importazione (ad esempio dazi anti-*dumping* e clausole di salvaguardia sociale) dai paesi più poveri o meno ricchi rischia di essere al tempo stesso inefficace e controproducente. Inefficace in quanto la caduta dei redditi relativi della forza lavoro meno qualificata deriva solo in misura marginale dall'importazione di prodotti concorrenti, e assai più da fenomeni come il progresso tecnico, l'indebolimento del potere contrattuale dei sindacati, la disoccupazione strutturale delle regioni deboli che spinge verso la crescita di attività terziarie a basso valore aggiunto, l'immigrazione dai paesi più poveri confinanti. Controproducente perché le misure di difesa protezionistica nascondono quasi sempre interessi di particolari categorie e settori scarsamente capaci di innovazioni di prodotto e di processo, talora addirittura danneggiando (attraverso gli ostacoli all'importazione di semilavorati e componenti a basso costo) i produttori domestici collocati più a valle e pertanto utilizzatori di tali semilavorati e componenti.

La conclusione su questo tema è che l'adozione di politiche volte a migliorare diritti umani e standard sociali nei paesi nuovi concorrenti, così come a evitare l'impoverimento e l'emarginazione delle fasce deboli di manodopera nei paesi antichi concorrenti, deve rispettare due regole di fondo: pragmatismo e cautela contro il rischio di protezionismo fine a se stesso. Nel valutare nuove misure e interventi regolatori in questo campo occorre sempre onestamente chiedersi: *a)* qual è la loro efficacia attesa, alla luce dell'evidenza empirica disponibile; *b)* se vengono danneggiati altri soggetti diversi dai diretti proponenti.

Se politiche commerciali di difesa dal *dumping* sociale presentano gli svantaggi che si sono ricordati, nel paragrafo 7 si suggerisce che una più efficace promozione di migliori standard sociali nei paesi poveri può derivare dal finalizzare specifici elementi di condizionalità dell'aiuto pubblico allo sviluppo di cui questi paesi sono spesso beneficiari. Ciò rientra in un più generale ripensamento di cui oggi è oggetto l'intera politica di cooperazione allo sviluppo (inclusi gli aiuti umanitari). Una politica la cui efficacia ultima a vantaggio dei paesi riceventi dipende sempre più dalla capacità degli enti e degli esperti coinvolti di trasmettere una spinta partecipativa allo sviluppo del paese ricevente, sostituendo alla tentazione assistenzialistica e clientelare

la valorizzazione delle risorse locali, la promozione di una più articolata società civile, la formazione di istituzioni locali, la ricerca di una cultura della legalità e del mercato: un *mix* di finanziamento e di idee, per usare le parole di Joseph Stiglitz, che può imprimere una spinta potente alla conquista di valori sociali e civili più avanzati e, in ultima analisi, al maggior rispetto dei diritti umani.

BIBLIOGRAFIA

- BARRO R.J. e X. SALA-I-MARTIN (1992), "Convergence", *Journal of Political Economy*, pp. 232-51.
- BHAGWATI J. (1994), "Free trade, old and new challenges", *Economic Journal*, pp. 231-45.
- BHAGWATI J. (1995), "Trade liberalization and 'fair trade' demands: addressing the environmental and labour standard issues", *The World Economy*, pp. 745-59.
- BHAGWATI J. e R.E. HUDEC eds (1996), *Fair Trade and Harmonization, Prerequisites for Free Trade?*, vol. I - *Economic Analysis*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- BOONE P. (1996), "Politics and the effectiveness of foreign aid", *European Economic Review*, pp. 289-329.
- BROWN D.K., A. DEARDORFF e R.M. STERN (1996), "International labor standards and trade: a theoretical analysis", in J. Bhagwati e R.E. Hudec eds, ch. 5.
- CASELLA A. (1996), "Free trade and evolving standards", in J. Bhagwati e R.E. Hudec eds, ch. 3.
- CASTAÑEDA J.G. (1996), "Mexico's circle of misery", *Foreign Affairs*, pp. 92-105.
- FIELDS G. (1995), *Trade and Labour Standards: a Review of the Issues*, OECD, Paris.
- FAINI R. (1997), "Armonizzazione dei 'labor standard': un tema controverso", in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1996*, Roma.
- FONDAZIONE ROBERTO FRANCESCHI, Documenti (1998), *Dei diritti dell'uomo*, Milano.
- GREIDER W. (1997), *One World, Ready or Not - The Manic Logic of Global Capitalism*, Simon & Schuster, New York.
- GARTEN J.E. (1997), *The Big Ten - The Big Emerging Markets and How They Will Change Our Lives*, Basic Books, New York.
- GOLDSMITH J. (1993), *The Trap*, Macmillan, London.
- HUNTINGTON S.P. (1996), *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, Simon & Schuster, New York.
- JONES C.I. (1997), "On the evolution of the world income distribution", *Journal of Economic Perspectives*, pp. 19-36.
- KAPSTEIN E.B. (1996), "Workers and the world economy", *Foreign Affairs*, pp. 16-37.
- KRUEGER A.B. (1996), "Observations on international labor standards and trade", *NBER Working Paper*, no. 5632.

- LAWRENCE R.Z. (1994), "The impact of trade on OECD labor markets", Group of Thirty, Washington.
- LEVI M. (1997), "Armonizzazione dei Labor standards e politiche commerciali", tesi di laurea CLEP (relatore R. Faini), Università Bocconi, Milano.
- MASKUS K.E. (1997), "Should core labor standards be imposed through international trade policy?", World Bank, Development Research Group, *Policy Research Working Paper*, no. 1817.
- OECD (1998), *Development Cooperation - 1997 Report - Efforts and Policies of the Members of the Development Assistance Committee*, Paris.
- PERSSON T. e G. TABELLINI (1996), "Is inequality harmful for growth? Theory and evidence", *American Economic Review*, pp. 600-21.
- RAWLS J. (1984), *Una teoria della giustizia*, Feltrinelli, Milano, (titolo originale: *A Theory of Justice*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1971).
- REICH R.B. (1991), *The Work of Nations - Preparing Ourselves for the 21st Century Capitalism*, Alfred A. Knopf, New York.
- RICHARDSON D.J. (1995), "Income inequality and trade: how to think, what to conclude", *Journal of Economic Perspectives*, pp. 33-35.
- RODRIG D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington.
- SAPIR A. (1995), "The interaction between labour standards and international trade policy", *The World Economy*, pp. 791-803.
- SEN A. (1995), "Mortality as an indicator of economic success and failure", Inaugural Lecture, Istituto degli Innocenti, UNICEF, International Child Development Centre, Firenze.
- SPAR D.L. (1998), "The spotlight and the bottom line - How multinationals export human rights", *Foreign Affairs*, pp. 7-12.
- SRINIVASAN T.N. (1966), "Trade and human rights, economic growth centre", *Yale University Discussion Paper*, no. 765.
- TURRINI A. (1995), "Social dumping: un falso problema?", *Relazioni internazionali*, pp. 48-57.
- UNDP (UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAMME) (1997e1998), *Human Development Report*, Oxford University Press, New York.
- WORLD BANK (1990), *World Development Report 1990 (WDR 1990), Poverty*, Oxford University Press, New York.
- WORLD BANK (1994), *The World Bank and the Poorest Countries - Support for Development in the 1990s*, Washington.
- WORLD BANK (1995), *World Development Report 1995 (WDR 1995), Workers in an Integrating World*, Oxford University Press, New York.
- WORLD BANK (1998a), *Rethinking Aid - What Works, What Doesn't and Why - Policy Research Report*, Discussion Draft, June 3.
- WORLD BANK (1998b), *World Bank Atlas*, Washington.
- WOOD A. (1994), *North-South Trade*, Oxford University Press, New York.
- WOOD A. (1995), "How trade hurt unskilled workers", *Journal of Economic Perspectives*, pp. 57-80.