



Moneta e Credito

vol. 76 n. 302 (giugno 2023)

Note bibliografiche

Roccas M. (2021), *Theory and Reality of International Trade*, Milano: EGEA – Bocconi University Press, pp. 418, ISBN: 9788899902889.

Questo libro è un lungo viaggio nella teoria del commercio internazionale, da Ricardo fino alla globalizzazione, le catene globali del valore e lo sviluppo dell'economia cinese.

È un viaggio che inizia con l'uccisione del padre della teoria dei vantaggi comparati, David Ricardo, che formulò la sua tesi nel 1817, nei *Principi di Economia Politica*. Secondo Ricardo, la cui tesi è all'origine delle ricerche sulle determinanti del commercio internazionale, i paesi si specializzano nella produzione e nello scambio di beni nei quali hanno un vantaggio *comparato*. Considerando il caso di due paesi A e B, e due prodotti, può accadere che A abbia superiorità nella produzione di entrambi i beni. La situazione non impedisce la convenienza del commercio internazionale, quando la superiorità di A sia diversa nella produzione dei due prodotti. Converterà infatti ad A di specializzarsi, esportando il prodotto per il quale ha un vantaggio comparativamente maggiore e importando il bene nel quale il suo vantaggio è minore.

La prima parte del libro è dedicata non solo all'esposizione ma soprattutto alla critica degli assunti e del grado di realismo delle ipotesi di Ricardo, con un esame dei contributi che hanno avanzato ipotesi diverse. Massimo Roccas non corrisponde, dunque, al modello di italiano che aveva in testa Umberto Saba: "Gli italiani non sono parricidi; sono fratricidi [...]. Gli italiani vogliono darsi al padre [...]". In estrema sintesi, le ipotesi ricardiane – come quelle del più ampio modello Ricardo-Heckscher-Ohlin, il nucleo centrale della moderna teoria del commercio internazionale – sono irrealistiche: pieno impiego dei fattori produttivi all'interno di un paese e loro piena mobilità all'interno dei confini nazionali, ma immobilità degli stessi fattori tra paesi; equilibrio delle bilance commerciali; assenza di economie di scala; niente esternalità; stessa forza politica dei due paesi che commerciano. Inoltre, una parte importante del commercio tra i paesi non riguarda beni completamente diversi, come pensava Ricardo, ma coinvolge prodotti appartenenti allo stesso settore produttivo: per esempio, l'Italia allo stesso tempo importa ed esporta abiti e scarpe da e verso la Cina. E, soprattutto, la frammentazione dei processi produttivi, le catene globali del valore, la forza politica dei diversi attori coinvolti – Stati e imprese multinazionali – hanno creato scambi internazionali basati non tanto su vantaggi comparati ma su altri fattori, con una riscoperta dei vantaggi *assoluti* "à la Adam Smith".

Così, se la prima parte del libro tratta della teoria, la seconda si concentra sulla realtà del commercio internazionale, come annunciato dal titolo, discutendo molti temi correnti del dibattito di economia internazionale. I fatti che hanno caratterizzato l'evoluzione degli scambi internazionali di beni e servizi negli ultimi decenni mettono in luce, secondo Massimo Roccas, i limiti della teoria economica che non solo non ne ha saputo anticipare gli sviluppi, ma ha spesso anche avuto difficoltà a identificarli quando erano in corso, non comprendendone appieno la rilevanza e le conseguenze. L'autore discute i concetti e le teorie degli economisti le cui idee non sono state prese nella giusta considerazione dai sostenitori del pensiero tradizionale sul commercio internazionale.



Ad esempio, le nuove teorie del commercio internazionale sviluppate tra il 1960 e i primi anni '70, che hanno introdotto i concetti di varietà nelle scelte dei consumatori e di concorrenza monopolistica tra imprese e che hanno messo in luce il ruolo fondamentale delle economie di scala nella spiegazione dello scambio tra paesi, hanno dovuto attendere il successivo sviluppo della "New Trade Theory", legata al contributo di Krugman, per trovare posto nel corpus della teoria del commercio internazionale. Anche le teorie di Richard Posner e Raymond Vernon, focalizzate sulle differenze tecnologiche tra paesi come fondamentali cause del commercio, nonostante il dibattito cui dettero luogo, furono considerate marginali rispetto alle teorie tradizionali e non furono seguite da quegli sviluppi sul ruolo centrale della tecnologia nel commercio che sarebbe stato lecito attendersi. Nella storia del pensiero economico è più volte successo che alcuni studiosi identificassero nuove tendenze e proponessero innovazioni in economia ma si scontrassero con teorie e interpretazioni dei fatti da lungo tempo consolidate. L'economia internazionale, come dimostra l'autore, non si è sottratta a questa regola.

Prendiamo il concetto di potere. Gli economisti internazionali, con poche eccezioni, non ne hanno tenuto conto nei loro modelli nell'ambito delle relazioni economiche, sia all'interno dei paesi sia tra paesi. Non è questo il caso di studiosi con un'attenzione per la storia economica: si pensi a *Moneta e impero* di Marcello De Cecco e a *Potere e ricchezza. Una storia economica del mondo*, di Ronald Findlay e Kevin O'Rourke. Invece, secondo Roccas, gli economisti internazionali non hanno tempestivamente compreso il significato storico dell'avanzata economica della Cina, riducendolo a una questione di concorrenza scorretta da parte di un nuovo competitor sui mercati internazionali. Hanno così ignorato i profondi cambiamenti negli equilibri di potere economico a livello globale a favore della Cina e di altre economie emergenti, a scapito di paesi che in precedenza avevano un ruolo egemonico. Il fatto che il concetto di potere sia oggetto di diverse interpretazioni e di conseguenti problemi di misurabilità non è una ragione sufficiente per una sua esclusione dell'analisi teorica del commercio internazionale.

Tra le varie forme del potere nell'ambito del commercio internazionale, vi è quella relativa alla fissazione di standard. La parola standard ha significati diversi: dalla regolamentazione di base dell'attività economica – per esempio, nel campo del lavoro, la fissazione di una durata massima per la prestazione lavorativa, il salario minimo, o il ruolo dei sindacati – fino alla definizione di specificazioni tecniche su beni e servizi, software, infrastrutture, network, per consentire a un più ampio numero di operatori di produrle/utilizzarle. Il modo in cui gli standard sono stabiliti è una fonte importante di distorsione sui mercati perché può influenzare in modo cruciale il successo delle imprese a livello internazionale e le scelte di localizzazione delle attività produttive. L'autore interpreta l'adozione di nuovi standard a livello globale, connessi con la rivoluzione ITC, come un altro evento che ha creato ulteriori spazi per l'esercizio del potere sugli scambi internazionali e di cui la teoria economica non ha tenuto conto.

Tuttavia, la critica più severa di Massimo Roccas agli economisti internazionali è quella di aver compreso solo con ritardo l'importanza della frammentazione geografica della produzione operata dalle catene globali del valore. La difficoltà a inserire questo fenomeno all'interno di modelli teorici ha portato a sottovalutare le conseguenze negative della globalizzazione e a non avanzare proposte per affrontare questioni come quelle dei paradisi fiscali o del livello incredibilmente basso della tassazione sulle attività all'estero dei giganti della New Economy. Solo quando alcuni importanti economisti – l'autore cita Samuelson, Stiglitz e, in parte, Krugman – hanno offerto analisi più realistiche sulla globalizzazione, il dibattito si è aperto a proposte di interventi per gestirne gli sviluppi, in modo tale da arrecare vantaggi a favore della collettività piuttosto che a un ristretto gruppo di soggetti.

In modo analogo, gli economisti internazionali non sono stati capaci di proporre per tempo risposte costruttive al fenomeno dell'emergere di nuove economie, in particolare della Cina, da

parte dei paesi avanzati, spaventati e ansiosi per questa nuova realtà. Il dibattito si è concentrato su aspetti come la penetrazione di beni di massa, di bassa qualità e a basso costo, realizzati con pratiche illegali (per esempio, la contraffazione o la violazione dei brevetti). Ma sono state a lungo trascurate questioni centrali come la delocalizzazione delle strutture industriali dalle economie avanzate verso quelle emergenti, un processo spinto dalla ricerca da parte delle multinazionali di più ampi margini di profitto. La crescita del commercio internazionale è la semplice conseguenza di questa riallocazione che, insieme al timore di nuove delocalizzazioni, ha determinato una forte riduzione dell'occupazione del settore industriale e del potere di contrattazione dei lavoratori nei paesi avanzati. È vero che la globalizzazione ha contribuito, in un periodo di boom demografico nei paesi emergenti, a ridurre il numero delle persone in condizioni di povertà estrema nel mondo, passato da quasi 2 miliardi a meno di 700 milioni, e a ridurre le differenze di reddito tra paesi avanzati e paesi emergenti. Ma molti economisti avevano sottovalutato le conseguenze in termini di redistribuzione del reddito nazionale all'interno dei paesi: le disuguaglianze sono aumentate e la quota di reddito destinata al lavoro si è contratta, a favore di quella destinata al capitale nelle sue diverse forme. Ed è questo in fondo uno dei principali messaggi del libro.

*Rita Cappariello, Banca d'Italia,
email: Rita.Cappariello@bancaditalia.it*

*Riccardo De Bonis, Banca d'Italia,
email: Riccardo.Debonis@bancaditalia.it*