

Vent'anni fa Clinton firmava il Nafta, il trattato di libero scambio che ha dato il via alla globalizzazione. Ma ora il mondo fa marcia indietro

# I pentiti del mercato globale

JOSEPH E. STIGLITZ

**I**l libero commercio è stato un principio cardine dell'economia nei primi anni di questa disciplina. Sì, vincitori e perdenti esistono, diceva la teo-

ria, ma i vincitori possono sempre risarcire i perdenti, così che il libero commercio (o perfino un commercio più libero) sia una soluzione vantaggiosa per tutti. Questa conclusione, purtroppo, si basa su numerosi

presupposti, molti dei quali sono semplicemente sbagliati. Teorie più vecchie, per esempio, ignoravano il rischio e presumevano che i lavoratori potessero passare senza problemi da un posto di lavoro all'altro. Si presumeva anche che l'economia

fosse alla piena occupazione, così che i lavoratori spostati dalla globalizzazione si sarebbero rapidamente mossi da settori a bassa produttività a settori a più alta produttività.

SEGUE NELLE PAGINE  
SUCCESSIVE

## SE IL MONDO PAGA IL PREZZO DI UNA TEORIA SBAGLIATA

JOSEPH E. STIGLITZ

(segue dalla copertina)

**Q**uando però c'è un alto livello di disoccupazione, e a maggior ragione quando una consistente percentuale di disoccupati è rimasta priva di lavoro a lungo (come accade adesso), una simile compiacenza non ci può essere. Oggi sono venti milioni gli americani che vorrebbero trovare un posto a tempo pieno ma non ci riescono. In milioni hanno smesso di cercarlo. Di conseguenza, c'è un rischio concreto che il personale spostato in un settore protetto da un posto di lavoro a bassa produttività di fatto finisca coll'entrare nelle lunghe file dei disoccupati a produttività zero.

Questo fenomeno nuoce perfino a chi riesce a mantenere il proprio posto di lavoro, dato che la maggiore disoccupazione aumenta al ribasso la pressione sui salari. Possiamo anche metterci a discutere sul motivo per il quale la nostra economia non è performante come si crede che debba essere — se ciò dipende da una mancanza di domanda aggregata o se avviene perché le nostre banche, più interessate alla speculazione e alla manipolazione dei mercati che al prestito, non stanno garantendo gli adeguati finanziamenti alle piccole e medie imprese. A prescindere dalle cause, però, la realtà è che questi accordi commerciali rischiano di aumentare la disoccupazione.

Una delle cause per le quali siamo in questa brutta situazione è che abbiamo gestito male la globalizzazione. Le nostre politiche economiche incoraggiano l'esternalizzazione, l'outsourcing dei posti di lavoro, e le merci prodotte all'estero con manodopera a basso costo possono essere ri-

portate con poca spesa negli Stati Uniti. Così, i lavoratori americani capiscono di dover competere con quelli all'estero, e il loro potere contrattuale è indebolito. Per questo motivo fondamentale il reddito medio reale dei lavoratori di sesso maschile con un posto di lavoro a tempo pieno è inferiore rispetto a quello di 40 anni fa.

La politica americana odierna aggrava questi problemi. Anche nella migliore delle ipotesi, la vecchia teoria del libero commercio diceva soltanto che i vincitori avrebbero potuto risarcire i perdenti, non che l'avrebbero fatto. E così è stato: non l'hanno fatto. Anzi, hanno fatto il contrario. I sostenitori degli accordi commerciali spesso affermano che per far diventare competitiva l'America non si dovranno tagliare soltanto i salari, ma anche le tasse e le spese pubbliche, soprattutto quelle relative a programmi che vanno a sostegno dei normali cittadini. Dovremmo accettare di soffrire a breve termine, dicono, affinché sul lungo periodo ne traggano beneficio tutti. Ma, come disse una volta John Maynard Keynes in altro contesto, «nel lungo periodo saremo tutti morti». In questo caso, ci sono poche prove dalle quali evincere che gli accordi commerciali porteranno a una crescita più rapida o più profonda. I critici del Partenariato trans-pacifico (Tpp, Trans-Pacific Partnership, Trattato di libero scambio con 11 nazioni del Pacifico intorno alla Cina, *NdT*) abbondano perché sia l'iter sia la teoria sulla quale esso si basa sono un fiasco. L'opposizione al Tpp è fiorita non soltanto negli Stati Uniti, ma anche in Asia, dove i colloqui si sono arenati.

Mettendosi alla guida di una protesta a tutto campo contro l'ente responsabile del Tpp, Harry Reid, leader della maggio-

ranza del Senato, sembra averci dato una piccola tregua. Sembra anche che a vincere questa scaramuccia siano stati coloro che pensano che gli accordi commerciali arricchiscano le multinazionali a spese del 99 per cento. Di fatto, invece, è in corso una guerra molto più estesa per garantire che le politiche commerciali — e la globalizzazione più in generale — siano strutturate in modo tale da migliorare gli standard di vita della maggior parte degli americani. L'esito di questa guerra è tuttora incerto. Più volte ho ribadito due punti: il primo è che l'alto livello di disuguaglianza presente oggi negli Stati Uniti (e il suo enorme aumento negli ultimi trent'anni) è il risultato cumulativo di tutta una serie di politiche, programmi e leggi. Tenuto conto che il presidente stesso ha sottolineato che la disuguaglianza è la priorità numero uno del paese, ogni nuova politica, ogni nuovo programma, ogni nuova legge dovrebbe essere valutata dal punto di vista del suo effettivo influsso sulla disuguaglianza. Accordi come quello del Tpp hanno contribuito in modo sostanziale a questa disuguaglianza. Le multinazionali potrebbero trarne beneficio, ed è addirittura possibile, per quanto non garantito, che migliori anche il prodotto interno lordo così come è misurato per prassi. È assai probabile, però, che il benessere dei normali cittadini subirà un duro colpo. E questo mi porta al secondo punto, che ho più volte sottolineato: l'economia con effetto a cascata è una leggenda. Arricchire le multinazionali — come farebbe il Tpp — non necessariamente aiuterà chi si trova a metà della piramide economica, e tanto meno quelli più in basso.



