

ni primi contributi interpretativi sul settore *nonprofit* confrontando la situazione italiana con quella internazionale.

Gli autori si soffermano anzitutto sui risultati relativi al *nonprofit* italiano nel contesto internazionale, dove affrontano tra l'altro il tema dei modelli di finanziamento. In secondo luogo si soffermano sul tema dei dati come base per una verifica empirica dei modelli teorici: in proposito Cima e Barbetta deducono dall'analisi dei dati che diversi sono i segnali che rivelano un sistema di relazioni di natura cooperativa più che competitiva tra il settore *nonprofit* e la pubblica amministrazione. Si passa quindi al confronto fra i principali paesi dove emerge, fra l'altro, come l'Olanda abbia il settore *nonprofit* più ampio non solo in Europa, ma anche nel mondo; questo risultato storicamente dipende dall'assenza di uno Stato con poteri accentrati e dalla contemporanea presenza di una classe borghese con un forte spirito di iniziativa privata.

Il libro curato da Barbetta, Cima e Zammaro costituisce quindi un importante punto di riferimento riguardo all'analisi delle componenti strutturali – economiche, organizzative e sociali – delle istituzioni *nonprofit*, sia dal punto di vista delle questioni metodologiche, sia dal punto di vista dell'analisi statistica ed economica dei dati raccolti dal censimento del settore. Certamente il quadro del settore *nonprofit* italiano che emerge dal volume risulta abbastanza completo, in quanto si evidenziano i molteplici aspetti di tale settore, le linee evolutive, ed anche i percorsi di ricerca da seguire.

D. SCHILIRÒ

A.K. GHOSE, *Jobs and Incomes in a Globalizing World*, International Labour Office, Geneva 2003. Un volume di pp. IX, 130.

Il tema degli effetti sociali della globalizzazione è dibattuto con grande intensità,

ma spesso senza il necessario rigore analitico e quasi sempre senza il sostegno di evidenze empiriche che vadano al di là dell'aneddotica (di successo o di fallimento a seconda delle posizioni, assunte spesso aprioristicamente). Questo libro, al contrario, tenta di mettere un po' di ordine nel dibattito sia dal punto di vista teorico, sia da quello empirico. L'oggetto di studio è ovviamente più limitato di quanto possa far presagire il titolo: correttamente, l'autore – nell'introduzione – chiarisce come le analisi presentate si riferiscano esclusivamente al commercio internazionale di prodotti industriali e dunque alle possibili conseguenze su occupazione e salari nel solo settore manifatturiero.

Nel secondo capitolo troviamo il primo «messaggio forte»: sebbene sia corretto parlare di era della globalizzazione, nel senso di una complessiva e perdurante crescita del commercio internazionale e degli FDI, tale processo include i paesi industrializzati ed una minoranza di paesi in via di sviluppo: i paesi ad esportazione manifatturiera. Basti constatare come 23 paesi industrializzati e 24 paesi in via di sviluppo rappresentino il 90% del commercio mondiale (p. 14); la parte restante dei paesi in via di sviluppo, tuttora specializzati nell'esportazione di materie prime e *commodities* rimane sostanzialmente emarginata ed estremamente vulnerabile alle fluttuazioni delle ragioni di scambio tra il Nord e il Sud del Mondo.

Sotto il profilo occupazionale, gli occupati nel settore manifatturiero, a livello mondiale tra il 1980 e il 1997, risultano complessivamente costanti (tab. 2.8). È in atto tuttavia un profondo trasferimento di manodopera industriale a detrimento dei paesi ricchi (con particolare riferimento agli occupati non qualificati) e a vantaggio di un ristretto numero di paesi in via di sviluppo specializzati nell'*export* manifatturiero (per un'analisi econometrica degli impatti occu-

pazionali del commercio internazionale e degli FDI, cfr. Spiezia, 2004¹).

Sotto il profilo della distribuzione personale del reddito (cap. III), l'autore conferma la riscontrata tendenza ad una diminuzione della disuguaglianza globale durante l'ultimo ventennio (cfr. Sala-i-Martin, 2002²). Al di là del dato aggregato è però importante constatare come questo risultato sia la conseguenza di tendenze divergenti: 1) un andamento leggermente crescente della disuguaglianza *within country*: nella maggior parte dei paesi del mondo, la disuguaglianza interna dei redditi personali è aumentata; 2) un andamento crescente della disuguaglianza *between countries* quando questi non siano ponderati per la popolazione: la distanza fra i redditi *pro capite* dei vari Stati è aumentata considerevolmente negli ultimi anni; 3) il *catching-up* di un ristretto numero di paesi in via di sviluppo (in larga parte coincidenti con quelli a vocazione manifatturiera), tra i quali alcuni molto popolosi (Cina, India, Pakistan, Indonesia). Ecco quindi che la diminuzione della disuguaglianza globale è interamente riconducibile, come illustrato molto lucidamente da Ghose (pp. 29 ss.), alla crescita economica di un *convergence club* di 17 paesi in via di sviluppo, tra i quali emerge il ruolo trainante (in termini di popolazione sottratta alla povertà) di Cina ed India. Per converso, altri paesi in via di sviluppo – ed in particolare tutta l'Africa Sub-Sahariana con l'eccezione del Sud Africa – risultano del tutto esclusi dal processo di convergenza nei redditi personali.

Se queste sono le evidenze descrittive, più difficile è identificare il ruolo del commercio internazionale nel determinare le tendenze in corso. La *common wisdom* sul tema è che la globalizzazione sia favorevole alla crescita e che la crescita comporti la riduzione della povertà (*trade is good for growth and growth is good for the poor*, Dollar-Kray, 2001). L'autore tende a confermare questa visione con evidenze descrittive basate su semplici correlazioni (pp. 33 ss.). Da

queste ultime emergerebbe un benefico effetto del commercio internazionale sulla crescita dei paesi in via di sviluppo, ivi inclusi alcuni paesi a basso reddito ed ingente popolazione (si conferma quindi il ruolo primario dell'«effetto crescita economica cinese» nello spiegare la diminuzione della disuguaglianza personale e della povertà a livello globale).

Nel capitolo IV, centrale nell'economia del libro, Ghose approfondisce il legame tra commercio internazionale, occupazione e divari salariali, sempre con esclusivo riferimento al settore manifatturiero. Dopo aver ricordato come il teorema di Heckscher-Ohlin e il suo corollario di Stolper-Samuelson prevedano una crescita dell'occupazione e una diminuzione della disuguaglianza nei paesi in via di sviluppo che si aprono al commercio internazionale, l'autore volge l'attenzione all'effettivo contesto istituzionale vigente in molti paesi in via di sviluppo. Questi ultimi risultano infatti caratterizzati da disoccupazione nascosta in agricoltura e da un ampio settore informale intensivo in basse qualifiche e caratterizzato da occupazione saltuaria e bassi salari. In questo contesto, commercio internazionale e FDI drenano occupazione in presenza di un ampio eccesso di offerta di manodopera *unskilled*. Gli effetti attesi sono quindi quelli di un aumento dell'Occupazione regolare (e quindi di una diminuzione della povertà assoluta), ma non quelli, previsti da Stolper-Samuelson, di una diminuzione dei divari salariali (quindi la povertà relativa non diminuisce; per una conferma econometrica di queste risultanze, cfr. Santarelli-Figini, 2004⁴). L'evidenza presentata in questo capitolo riguarda solo i paesi in via di sviluppo a vocazione manifatturiera ed in particolare Cina, India, Brasile, Messico e Malesia (tutti paesi beneficiari di un processo di *outsourcing* manifatturiero proveniente dai paesi ricchi e riguardante anche le produzioni a tecnologie intermedie). L'occupazione industriale risulta crescente nei tre paesi asiatici e stagnante altrove, la differenziazio-

ne salariale risulta crescente ovunque con l'eccezione della Malesia. Nel determinare questi *trend* la globalizzazione può aver giocato un ruolo importante insieme, tuttavia, ad altri importanti fattori domestici quali – per fare solo due esempi – il livello della domanda interna e le istituzioni di regolazione dei mercati del lavoro locali. Sotto il profilo interpretativo, avrebbe meritato un approfondimento la discussione sul ruolo dei trasferimenti di tecnologia indotti dal commercio internazionale e dagli FDI (p. 74). In particolare, recenti studi mostrano come lo *skill enhancing trade* (cfr. Robbins, 2003⁵) possa più che controbilanciare l'effetto Stolper-Samuelson e dunque concorrere a spiegare l'aumento della *within country inequality* riscontrato in molti paesi in via di sviluppo (convincenti evidenze di una propagazione dello *Skill-biased technological change* dai paesi ricchi ai paesi *middle income* si trovano in Berman e Machin, 2000 e 2004; mentre una stima del possibile ruolo delle importazioni nel determinare un aumento nel coefficiente di Gini in alcuni paesi in via di sviluppo è discussa in Vivarelli, 2004⁷).

Negli ultimi due capitoli, l'autore discute due temi collaterali: i flussi migratori e il livello dei *labour standards*. Riguardo al primo tema si constata un progressivo ridimensionamento dei flussi migratori provenienti dai paesi poveri, in larga parte attribuibile a provvedimenti restrittivi da parte dei paesi ricchi, ma contemporaneamente una preoccupante crescita della fuga dei cervelli dai paesi in via di sviluppo. Riguardo al secondo tema, la trattazione sostiene la tesi che la globalizzazione potrebbe essere indirizzata a vantaggio di un'estensione dell'occupazione regolare e dunque a vantaggio di un'estensione delle garanzie sindacali e dei *labour standards*.

Nel complesso, si tratta di una lettura utile al fine di chiarire come la globalizzazione sia un fenomeno complesso, che origina tendenze differenti e talora divergenti

anche all'interno del variegato mondo dei paesi in via di sviluppo. Sotto il profilo teorico, l'autore espone con lucidità e linguaggio accessibile le caratteristiche salienti dei contesti istituzionali nei paesi in via di sviluppo e opera necessarie differenziazioni. Sotto il profilo empirico, le evidenze discusse – con particolare riferimento ai possibili nessi di causalità – non possono che essere considerate preliminari e meritano approfondimenti sul piano econometrico, al fine di isolare l'effetto della globalizzazione una volta tenuto conto di tutti gli altri numerosi fattori domestici che influenzano i livelli occupazionali ed il grado di disuguaglianza.

M. VIVARELLI

¹ Cfr. V. SPIEZIA, *Trade, FDI and Employment: Some Empirical Evidence*, in E. LEE - M. VIVARELLI (eds.), *Understanding Globalization, Employment and Poverty Reduction*, Palgrave Macmillan, New York 2004 (forthcoming).

² X. SALA-I-MARTIN, *The Disturbing «Rise» of Global Income Inequality*, «NBER Working Paper», 8904, National Bureau of Economic Research, Cambridge (Mass.) 2002.

³ D. DOLLAR - A. KRAAY, *Trade, Growth and Poverty*, Development Research Group, The World Bank, Washington 2001 (mimeo).

⁴ E. SANTARELLI - P. FIGINI, *Does Globalization Reduce Poverty? Some Empirical Evidence for the Developing Countries*, in E. LEE - M. VIVARELLI (eds.), *Understanding Globalization*, cit..

⁵ D.J. ROBBINS, *The Impact of Trade Liberalization Upon Inequality in Developing Countries: A Review of Theory and Evidence*, International Policy Group, International Labour Office, Geneva 2003 (working paper).

⁶ E. BERMAN - S. MACHIN, *Skill-Biased Technology Transfer around the World*, in «Oxford Review of Economic Policy», XVI, 2000, pp. 12-22; e *Globalization, Skill-Biased Technological Change and Labour Demand*, in E. LEE - M. VIVARELLI (eds.), *Understanding Globalization*, cit..

⁷ M. VIVARELLI, *Globalization, Skills and Within-Country Income Inequality in Developing Countries*, in E. LEE - M. VIVARELLI (eds.), *Understanding Globalization*, cit.