

LE VECCHIE NOVITÀ DELLA GLOBALIZZAZIONE

di Marco Cesa

Quando la diffusione di un termine si fa tanto ampia da permetterne un uso indiscriminato, sia nel linguaggio comune che, e soprattutto, in quello scientifico, è lecito sospettare che essa rifletta una vera e propria moda intellettuale, o poco più. Questo è certamente il caso della «globalizzazione». Nell'ultimo decennio, economisti, storici, sociologi e politologi hanno fatto a gara, a più riprese, e con grande dovizia di argomenti, a offrire una lettura «globalizzata» dei fenomeni di loro rispettiva competenza, spesso sottolineando un insieme di elementi di drastica rottura con un passato relativamente recente e insistendo, di conseguenza, su tutta una serie di novità epocali che la globalizzazione comporterebbe. Secondo molti, infatti, la globalizzazione ha stravolto i tradizionali punti di riferimento e reso obsoleti gli strumenti analitici in nostro possesso; è necessario dunque elaborarne di nuovi, pena l'impossibilità di rendere conto delle più importanti dinamiche politiche, economiche e sociali odierne. A queste opinioni si contrappongono quelle di coloro che, pur riconoscendo l'importanza di molte tendenze «globalizzanti» in atto, ne limitano più o meno decisamente la portata, sia da una prospettiva storica (abbiamo già assistito a processi simili) che da una analitica (concetti e teorie di cui già disponiamo possono essere di grande utilità anche nell'esame dei fenomeni detti «globali»).

Chi ha una qualche familiarità con la letteratura delle relazioni internazionali e della *International Political Economy*, non può non riscontrare, nel dibattito contemporaneo, tesi e posizioni che riecheggiano molto da vicino idee messe in circolazione già più di trenta anni orsono. Le varie forme assunte dalle teorie dell'interdipendenza e della dipendenza, tra la fine degli anni '60 e la fine degli anni '70, presentano infatti evidenti sovrapposizioni e convergenze con le più diffuse opinioni con-

temporanee, anche se pochi sembrano accorgersene. Ma le somiglianze vanno oltre. Proprio come, allora, lo stimolo maggiore nei confronti dello studio dei fenomeni integrativi di tipo economico e tecnico era venuto dall'attenuazione della competizione Est-Ovest negli anni della «distensione», così, oggi, l'ondata di studi sulla globalizzazione trae origine dalla fine della guerra fredda e dalla ricerca di nuovi grandi schemi teorico-concettuali. E proprio come, allora, le teorie della interdipendenza e della dipendenza si ponevano come alternative alla teoria realista, della quale si denunciavano limiti e aporie, così, oggi, il realismo è ancora sul banco degli imputati per la sua prospettiva statocentrica, la sua accentuazione su dinamiche competitive in condizioni di anarchia internazionale, la sua interpretazione degli affari internazionali in termini di rapporti di forza. Insomma, almeno per quanto riguarda la teoria delle relazioni internazionali, ci troviamo di fronte a una tendenza che ha tutte le caratteristiche del *dejà vu*. Il che non significa, naturalmente, che tutti gli studi sulla globalizzazione si esauriscano in una mera riproposizione di tesi già note. Ma il punto è che, nel complesso, molte delle osservazioni formulate a suo tempo coincidono con quanto sostenuto negli ultimi anni; di conseguenza, le repliche di chi si mostrava scettico allora sono ancora oggi molto istruttive al fine di ricondurre il dibattito sulla globalizzazione entro i suoi giusti limiti.

Globalizzazione e definizioni

Secondo il parere della compianta Susan Strange, il termine «globalizzazione» è «il peggiore» tra tutti quelli vaghi e confusi che affliggono la letteratura delle scienze sociali, dato che esso «può riferirsi a qualsiasi cosa, dalla rete Internet ad un *hamburger*» (Strange 1996, trad. it. 11-12). È difficile darle torto. La prima cosa che colpisce il lettore volenteroso che si avventura nel mare magno della globalizzazione è proprio la denotazione del concetto, tanto estesa da racchiudere i più disparati significati e le più diverse implicazioni. Held e McGrew (2000, trad. it. 13-14), in quello che è, da molti punti di vista, uno dei migliori lavori introduttivi al nostro tema, passando in rassegna la ricca letteratura multidisciplinare disponibile, ne ricordano quattro: una «azione a distanza, secondo la quale gli atti posti in essere da soggetti sociali in ambito locale vengono ad assu-

mere conseguenze significative per soggetti lontani»; «una compressione spazio-temporale, con riferimento al modo in cui la comunicazione elettronica erode [...] i limiti della distanza e del tempo nelle interazioni e nelle organizzazioni sociali»; «una accelerazione dell'interdipendenza, intendendo con questa una intensificazione dei livelli di interconnessione tra economie e società nazionali»; «una contrazione del mondo, cioè l'erosione dei confini e delle frontiere geografiche per effetto delle attività socioeconomiche»¹. Il tono generico di queste concettualizzazioni viene poi ulteriormente ribadito nella definizione che i due autori, alla fine, propongono: la globalizzazione «denota la scala più estesa, la crescente ampiezza, l'impatto sempre più veloce e profondo delle relazioni interregionali e dei modelli di interazioni sociali» e «si riferisce a una vera e propria trasformazione nella scala dell'organizzazione della società umana, che pone in relazione comunità tra loro distanti e allarga la portata delle relazioni di potere abbracciando le regioni ed i continenti più importanti del mondo» (*ibidem*, 15). Come dire: chi più ne ha, più ne metta.

Volendo, in ogni caso, cercare di fare un po' d'ordine distinguendo tra classi di fenomeni che, per quanto possano essere funzionalmente collegati, dovrebbero comunque essere tenuti analiticamente separati, potremmo seguire le indicazioni di Stanley Hoffmann (2002), il quale, con la consueta lucidità, individua tre dimensioni della globalizzazione: una economica, risultato della rivoluzione informatica e tecnologica, dei flussi finanziari e commerciali, del ruolo delle imprese multinazionali e degli investimenti diretti; una culturale, la quale assume significati che rimandano tanto alla diffusione su scala mondiale di modelli occidentali, e soprattutto americani, quanto al fenomeno inverso, vale a dire la trasformazione in senso multietnico e multiculturale delle società occidentali, come conseguenza delle migrazioni; e una politica, anch'essa oscillante, nelle varie interpretazioni che ne vengono date, tra un sistema di stati strutturato attorno a una serie di istituzioni internazionali che condizionano sempre di più il comportamento dei loro membri e un sistema imperniato invece sulla preponderanza, se non una vera e propria egemonia globale, appunto, degli Stati Uniti.

¹ E poi aggiungono ulteriori significati: integrazione globale, riassetto delle relazioni di potere interregionali, crescita di consapevolezza delle condizioni globali dell'umanità, intensificazione delle interconnessioni a livello regionale (*ibidem*).

Se limitiamo la nostra analisi a ciò che è più strettamente pertinente alla teoria delle relazioni internazionali, le dimensioni da esaminare sono soprattutto la prima e la terza. Entrambe incidono, in varia misura, sul ruolo degli stati e sui contenuti delle politiche nazionali. Più in particolare, la globalizzazione economica si riferisce alla trasformazione dell'economia internazionale da un insieme di legami e di relazioni tra economie nazionali a una economia mondiale nella quale queste ultime non sarebbero più sistemi autonomi (Grieco 2002, 204). Ed è da questa concezione che traggono spunto le due domande più frequenti, fonte delle controversie più accese tra studiosi e osservatori: siamo di fronte a fenomeni del tutto inediti? E quali sono le loro ripercussioni all'interno degli stati e tra gli stati?

Dall'interdipendenza alla globalizzazione

Fin dagli anni '60, la teoria dell'integrazione (Hodges 1978) e, successivamente, la teoria della interdipendenza, si erano sviluppate, nell'ambito delle relazioni internazionali, rispondendo alla esigenza di dare più spazio a tematiche di natura economica e mettendo in discussione la rilevanza della tradizionale analisi di tipo diplomatico-strategico su cui il realismo si era basato durante i primi due decenni della guerra fredda. Malgrado una certa varietà di accentuazioni tra le differenti versioni che queste riflessioni hanno conosciuto, esse sono comunque riconducibili a una serie di tratti comuni (Cesa 1996, 31-39). In primo luogo, si sostiene che, accanto allo stato, sono emersi altri attori ugualmente, se non persino più, rilevanti sulla scena internazionale: le organizzazioni internazionali specializzate, gruppi di «esperti» di questioni tecniche, le associazioni sindacali, commerciali e partitiche sovranazionali, le imprese multinazionali e varie coalizioni transgovernative e transnazionali. In secondo luogo, si nota che l'esistenza, e l'importanza, di questi nuovi attori fa sì che il ruolo dello stato sia molto indebolito. Infine, si afferma che le tradizionali esigenze di potere e di sicurezza hanno perso rilievo, poiché l'aumento dei contatti di natura economica tra gli stati ha reso questi ultimi sempre più dipendenti l'uno dall'altro al fine del raggiungimento degli obiettivi di crescita, di stabilità dei prezzi e di occupazione condivisi da tutti. In particolare, le democrazie occidentali vengono presentate come «stati orientati al benessere», un benessere che può essere

ottenuto solo tramite una stretta cooperazione ricercata e ottenuta all'interno delle istituzioni internazionali. Se il lettore avrà la compiacenza di tenere presenti questi semplici tre punti nelle pagine che seguono, si accorgerà di quanto poco ci sia di nuovo nelle teorizzazioni contemporanee sulla globalizzazione.

Fu all'inizio degli anni '70 che la teoria dell'interdipendenza cominciò ad assumere caratteristiche ben delineate, con l'ausilio di concetti caratteristici come relazioni «transnazionali» e «transgovernative». Secondo Robert Keohane e Joseph Nye (1972), le prime erano costituite dai contatti, dalle coalizioni, e dalle interazioni che avvenivano *attraverso* i confini statali e che sfuggivano in buona parte al controllo dello stato: le imprese multinazionali, i sindacati, i movimenti rivoluzionari, persino i vari processi di comunicazione ad alta tecnologia. In particolare, l'attenzione si concentrava sulle compagnie multinazionali, le quali svolgevano attività che non coincidevano con gli interessi del loro stato di appartenenza, sollevando quindi interrogativi del tutto inediti sul nesso tra la politica e l'economia internazionale. Le relazioni transgovernative, poi, erano quelle che avevano luogo tra singole componenti dei vari governi nazionali, le quali godevano di una certa autonomia rispetto al potere centrale (Keohane e Nye 1974). Non è difficile capire che se parlare di relazioni transnazionali implicava che gli stati non erano più i soli attori sulla scena internazionale, parlare di relazioni transgovernative significava che essi non potevano più essere concettualizzati come attori unitari, come invece il realismo tendeva a fare².

Ma l'importanza delle relazioni transnazionali e transgovernative poteva essere meglio apprezzata in un ambito teorico più ampio che faceva proprio dell'interdipendenza il suo perno centrale. Secondo Richard Cooper (1968; 1972), la crescente interdipendenza economica tra gli Stati Uniti, il Giappone e l'Europa occidentale aveva inciso profondamente sulla frequenza e la natura dei loro contatti e sulle loro concezioni dell'ordine mondiale. L'aumento delle transazioni finanziarie e commerciali comportava tanto la necessità di coordinare le decisioni in materia di politica economica quanto una sostanziale erosione dei poteri tradizionali dello stato sulle questioni monetarie e fiscali

² Per una articolata riflessione storica e analitica sul ruolo dello stato nella politica internazionale, vedi Ornaghi (2001).

e sulle politiche regolative e distributive. Per questo, la netta separazione tra politica interna e politica estera e internazionale, tipica della letteratura tradizionale, non reggeva più: alcuni eventi che accadevano all'estero avevano una rilevanza sempre maggiore per le decisioni interne, e quest'ultime, a loro volta, influenzavano in modo sempre più marcato la politica estera nelle sue varie dimensioni. L'origine del fenomeno andava ricercata, secondo alcuni, nel processo di «modernizzazione», il quale aveva modificato i contenuti, i processi e i risultati della politica estera (Morse 1970; 1974). Più esattamente, la ricerca di ricchezza e benessere (cioè di obiettivi economici dalla immediata rilevanza per gli individui) aveva relegato a un ruolo marginale la vecchia politica di potenza centrata sul perseguimento di potere e sicurezza; i processi attraverso i quali la politica estera si articolava erano ora aperti e trasparenti; e infine, dato che le interazioni economiche si svolgevano essenzialmente in contesti transnazionali, gli effetti delle decisioni prese sfuggivano al diretto controllo degli stati, persino se si trattava di grandi potenze.

Fu Kenneth Waltz (1970) a far notare per primo i due limiti fondamentali della prospettiva che si andava delineando. In primo luogo, Waltz mise in dubbio che una crescente interdipendenza economica comportasse necessariamente più cooperazione, e quindi relazioni pacifiche: si trattava del vecchio mito liberale già smentito molte volte in passato. In secondo luogo, la concezione prevalente di interdipendenza rimandava a una generica «sensibilità» dei partecipanti: le decisioni prese in una parte del mondo avevano ripercussioni altrove. Ma il concetto di interdipendenza aveva, per Waltz, anche un'altra accezione, ben più significativa, laddove esso veniva inteso come reciproca «vulnerabilità», se, cioè si riferiva a relazioni la cui interruzione avrebbe comportato un alto costo per le parti in gioco. Ora, se era vero che tutti gli stati erano vulnerabili, in certa misura, era altrettanto vero che alcuni lo erano meno di altri, a cominciare dalle due grandi potenze. Era la disuguaglianza in termini di potere tra stati che rendeva l'interdipendenza molto più modesta di quanto si presumeva di solito. Nel sistema internazionale bipolare, le due grandi potenze erano indipendenti, e non dipendenti, l'una dall'altra. Inoltre, gli Stati Uniti, in virtù delle loro risorse superiori, erano di gran lunga meno vulnerabili dei loro *partners*, il che significava che i primi erano in grado di esercitare comunque una certa influenza sui secondi. Insistere

troppo sull'interdipendenza induceva alla gradevole, ma non per questo meno ingannevole, conclusione che tutti gli stati partecipassero allo stesso gioco. Ma una simile concezione della politica e dell'economia internazionale oscurava l'esistenza di una chiara gerarchia tra stati, che nessuna analisi delle relazioni internazionali poteva permettersi di ignorare.

Le osservazioni di Waltz riportavano in primo piano, dunque, la dimensione politica e il ruolo dei rapporti di potere. Molti dei successivi lavori sull'interdipendenza ne avrebbero tenuto conto, in modo diretto, discutendo, cioè, esplicitamente le tesi di Waltz (Rosecrance e Stein 1973), o in modo indiretto, cercando di coniugare interdipendenza e potere. Fu questo il caso di Keohane e Nye (1977), i quali giunsero a riconoscere che l'esistenza di varie dimensioni dell'interdipendenza, tra le quali quella della *asimmetria di vulnerabilità* era la più importante nel fornire risorse di potere agli stati. Per Keohane e Nye, il concetto di interdipendenza così inteso costituiva la pietra angolare sulla quale era possibile costruire un vero e proprio paradigma interpretativo (l'«interdipendenza complessa») degli affari internazionali contemporanei, con particolare riferimento ai rapporti tra paesi avanzati, e comunque nell'ambito di un sistema internazionale in cui il ricorso alla guerra sembrava essere meno frequente e ancor meno probabile. Il paradigma dell'interdipendenza permetteva di scomporre gli affari internazionali in una serie di *issue-areas* (per esempio, quella della sicurezza militare, quella energetica, quella monetaria, quella commerciale), all'interno di ognuna delle quali esistevano rapporti di potere dettati dalla diversa vulnerabilità degli attori, fossero essi stati, imprese multinazionali, o organizzazioni internazionali. Non esisteva più, quindi, un solo tipo di potere, quello diplomatico-militare, il cui peso poteva essere fatto valere a vari tavoli di negoziato, ma diversi tipi di potere, di natura eterogenea, tanti quante erano le relazioni di interdipendenza (Baldwin 1980). Infine, i rapporti all'interno delle varie *issue-areas* si svolgevano spesso all'insegna di arrangiamenti istituzionali *ad hoc*, i «regimi internazionali», i quali traevano origine dalle relazioni di interdipendenza e, a loro volta, le influenzavano in senso cooperativo.

La teoria della interdipendenza trattava l'integrazione come un fenomeno nel suo complesso spontaneo, un processo indotto da forze economiche e innovazioni tecnologiche svincolate dagli stati, il risultato di una divisione del lavoro su scala inter-

nazionale che aumentava l'efficienza e massimizzava la ricchezza aggregata. Ma già all'inizio degli anni '70, i realisti avevano osservato che la prospettiva di conseguire benefici collettivi non era sufficiente a spiegare la cooperazione, poiché quest'ultima comportava una serie di costi che molti attori non avrebbero voluto assumersi e perché esisteva sempre la possibilità che uno stato fosse tentato di sfruttare le circostanze per conseguire vantaggi unilaterali. Per questo, si sosteneva, un ordine economico non sorge spontaneamente, *ma riposa su un particolare ordine politico*. L'esistenza del transnazionalismo e di fenomeni analoghi poteva essere compresa e spiegata solo all'interno di una più ampia struttura basata sulla potenza e sugli interessi degli stati. E la centralità dello stato, rispetto agli altri attori identificati dalla teoria dell'interdipendenza, veniva quindi ribadita a più riprese, a cominciare dai suoi rapporti con le multinazionali: queste si erano così diffuse e erano divenute così importanti non già autonomamente ma come riflesso della potenza e degli interessi politici ed economici americani. Era questo il nocciolo della «teoria della stabilità egemonica» (Kindleberger 1973; Gilpin 1975; 1977; Krasner 1976), la quale, traendo spunto dall'esperienza britannica (dalla seconda metà del XIX secolo alla prima guerra mondiale), e da quella americana (dal 1945 agli anni '60), individuava i necessari beni pubblici che solo l'egemone poteva fornire, e esaminava le fonti del potere egemonico nonché le cause del suo declino³.

Buona parte della letteratura contemporanea sulla globalizzazione, come si diceva, riprende temi e argomenti già toccati e discussi tre decenni fa. Secondo Fulvio Attinà (1999, 143-184), per esempio, il mondo «globalizzato» è caratterizzato dall'emergere di nuovi soggetti accanto agli stati, i quali si mostrano sem-

³ Più esattamente, l'egemone si assume compiti di *leadership* nella liberalizzazione del commercio, tiene il suo mercato aperto nei momenti di recessione internazionale, gestisce il sistema monetario fornendo una valuta internazionale accettata da tutti, dando garanzie di liquidità e controllando la struttura dei cambi, e provvede agli investimenti necessari allo sviluppo delle aree periferiche del sistema. L'essenza del potere economico dell'egemone consiste nella sua capacità di interrompere i flussi commerciali, finanziari e tecnologici, esercitando quindi pressioni sugli altri stati perché essi rispettino le regole fissate. Ma il sistema egemonico è intrinsecamente instabile. L'aumento dei consumi interni, le crescenti spese militari necessarie alla sicurezza propria e degli alleati, e la crescita dei suoi partner, i quali, dopo aver prosperato sotto l'egemonia cominciano ora a mettere in discussione il ruolo del leader, conducono al declino dell'egemonia e a seri problemi nella gestione del sistema economico internazionale (in certi casi persino alla guerra: Gilpin 1981).

pre più corrosi e sensibili nei confronti di eventi e decisioni al di fuori dei propri confini, e quindi sempre più incapaci di impostare e sostenere politiche economiche nazionali; la sicurezza, intesa come garanzia contro l'«aggressione alla esistenza», non costituisce più una preoccupazione; e l'«agenda» cui oggi ci troviamo di fronte è fatta soprattutto di problemi comuni legati ai diritti umani, alla tutela dell'ambiente e alle migrazioni, per affrontare i quali è necessario un massiccio sforzo di coordinamento. G. John Ikenberry (2001), dal canto suo, vede nelle sempre più intense attività transnazionali di tipo commerciale e finanziario una potente forza che spinge gli stati a organizzare in modo simile le proprie strutture economiche e politiche per essere più «aperti», e quindi connessi alla economia globale; osserva che le vertenze economiche internazionali difficilmente possono essere risolte con politiche unilaterali, poiché si è fatto via via più complesso distinguere «noi» da «loro» e calcolare gli interessi in termini strettamente nazionali; individua nelle attività delle multinazionali legate tra di loro in alleanze strategiche un ulteriore limite all'autonomia degli stati; osserva la crescita e l'espansione di un «villaggio globale», frutto della riduzione dei costi delle comunicazioni e dei trasporti, e fatto di convergenze e omogeneità tra società e culture diverse; e conclude che gli stati «non hanno altra scelta che rimanere attivamente integrati dentro l'economia globale» (*ibidem*, 61). Secondo Ikenberry, la globalizzazione è foriera di cooperazione – dal momento che gli obiettivi perseguiti di benessere e ricchezza possono essere raggiunti solo collaborando – di pace – dal momento che la globalizzazione dei mercati rende gli stati interessati soprattutto alla stabilità delle relazioni internazionali – e persino di un progresso interno degli stati, i quali assumono caratteristiche sempre più aperte, flessibili e rispettose del principio di legalità. Il nesso tra integrazione economica e pace – vero *topos* della letteratura sulla interdipendenza, le origini del quale sono, come noto, da ricercarsi nel pensiero liberale classico – è poi sviluppato anche da altri, tra cui Richard Rosecrance (1999) e Thomas L. Friedman (1999, soprattutto 195-198), secondo i quali al crescere dei legami economici tra gli stati cresce anche il costo di una eventuale interruzione delle transazioni a seguito di una guerra. Di qui, un forte incentivo alla risoluzione pacifica dei conflitti.

Non è il caso di dilungarsi troppo sulle opinioni espresse dai singoli studiosi se vogliamo evitare di ripetere più del lecito

cose a questo punto già note. E del resto, dalle rassegne disponibili (Baylis e Smith – a cura di – 1997; Clark 1999, soprattutto 43-51; Held e McGrew 2000, trad. it. soprattutto 34-39) è possibile enucleare un elenco abbastanza significativo delle tesi più diffuse all'interno della letteratura sulla globalizzazione, dal quale risulteranno ancora più evidenti le strette somiglianze tra quest'ultima e quella sulla interdipendenza.

Dal momento che la ricchezza e il potere ad essa associato vengono sempre più prodotti da transazioni private di carattere transnazionale, è difficile sostenere che gli stati siano ancora gli attori più importanti a livello globale, e gli affari internazionali sono quindi sempre più contaminati dalla logica privata dell'economia mondiale. L'impatto delle forze commerciali e finanziarie è amplificato dal mutato carattere del commercio e dalla mobilità dei capitali: questo non è più un semplice scambio di beni tra sistemi produttivi nazionali, ma un flusso di beni attraverso «reti» di produzione organizzate su scala mondiale (Reich 1992), che genera costanti pressioni sui governi affinché adottino politiche favorevoli al mercato. Inoltre, l'affermazione delle organizzazioni e delle comunità internazionali e transnazionali ha ulteriormente modificato gli attributi degli stati, rendendoli entità porose, arene di *policy-making* frammentate e percorse da forze che sottraggono poteri e competenze ai governi centrali. Oltre ai soggetti già ricordati, l'accento viene posto con forza anche sulle organizzazioni non governative e sui regimi internazionali.

La crescita dei contatti e delle interconnessioni, ulteriormente accentuata dai progressi tecnologici nel campo dell'informatica e delle comunicazioni, ha diminuito l'efficacia di molti strumenti unilaterali a disposizione degli stati. I «regimi», le organizzazioni e le associazioni varie sono gli strumenti più comuni della cooperazione internazionale, la quale si estende ora a molteplici tematiche che mettono in ombra la vecchia competizione geopolitica tra stati. Nel mondo descritto dalla vecchia teoria realista, l'uso, o la minaccia d'uso, della forza erano strettamente legati alla possibilità di un guadagno economico: i più potenti attori economici, si diceva, avevano un interesse nelle capacità militari dei loro stati, così come gli stati avevano un interesse nell'appoggiare gli attori economici nazionali, e l'espansione territoriale era anche un mezzo per controllare nuove attività produttive. Ma in un mondo fatto di «reti» di produzione globali, l'espansione territoriale si svuota di significato: l'accesso

ai capitali e alla tecnologia dipende da alleanze strategiche con coloro che controllano queste «reti»; inoltre, dal momento che le attività degli attori privati non dipendono più dall'ambiente politico garantito dallo stato, anche il legame tra questi e governi nazionali viene meno.

Fermiamoci qui. Come è facile osservare, si tratta di temi e argomenti toccati e discussi *ad abundantiam* in passato. E più precisamente, si tratta di una riformulazione di quelle tre proposizioni di base che abbiamo ricordato sopra: indebolimento degli stati, affermazione di nuovi attori al loro fianco, perdita di rilevanza dei tradizionali obiettivi di potenza e sicurezza a favore di una gestione congiunta dell'economia e di svariati problemi di natura tecnica. Ma sono pochissimi a notarlo⁴. Se, dunque, da un punto di vista concettuale e teorico, le riflessioni sulla globalizzazione non forniscono né nuovi spunti di discussione né una significativa riorganizzazione di conoscenze già acquisite, è ora tempo di tornare alle due domande di fondo cui si accennava in precedenza: i fatti sono conformi alla teoria? E quale giudizio possiamo dare sugli effetti che le molteplici dinamiche legate alla globalizzazione hanno sugli stati e tra gli stati?

Globalizzazione vecchia e nuova

Già nelle repliche degli anni '70 alle versioni più accentuate della teoria della interdipendenza si era fatto notare che i fenomeni integrativi che venivano allora presentati come radicalmente nuovi avessero in realtà un importante precedente storico, vale a dire il periodo che può essere grossomodo collocato tra il 1870 e il 1914. Per esempio, Robert Gilpin notava, nel 1975, che da alcuni punti di vista la *Pax Britannica* «fu l'età dell'oro del transnazionalismo. Le attività dei finanziari e dei capitalisti privati sviluppavano gli stati in una rete di interdipendenze che certamente

⁴ Tra questi, Keohane e Nye (2000), i quali, non a caso, si sforzano proprio di mettere in relazione globalizzazione e interdipendenza, in quello che costituisce forse il tentativo concettualizzante più utile in questo tipo di letteratura. Per i due studiosi, infatti, occorre anzitutto distinguere tra *globalismo* e interdipendenza, essendo il primo un *tipo* della seconda, caratterizzato da reti di vere e proprie interconnessioni, non più di semplici legami (*linkages*), e da un ridimensionamento delle distanze su scala multi-continentale. È dato che tanto il globalismo quanto l'interdipendenza possono crescere o diminuire, la *globalizzazione* dovrebbe essere concepita essenzialmente come una crescita del globalismo.

influenzarono il corso delle relazioni internazionali. [...] Le istituzioni private della City di Londra, grazie al *gold standard* e al regime di libero commercio, giocavano un ruolo strategico e centrale negli affari mondiali, un ruolo che non può neppure essere paragonato a quello delle organizzazioni transnazionali odierne» (Gilpin 1975, 97). E l'opinione di Gilpin trova un illustre riscontro nelle parole con le quali John M. Keynes descriveva l'integrazione economica internazionale alla vigilia della Grande Guerra: «Un londinese poteva ordinare per telefono [...] i più disparati prodotti esistenti nel mondo [...]; egli poteva, nello stesso momento e con lo stesso mezzo, arrischiare la sua ricchezza nelle risorse naturali o nelle nuove intraprese in ogni angolo del mondo e partecipare, pur senza aver fatto un minimo sforzo, ai frutti e ai vantaggi da esse apportati [...]. Egli poteva assicurarsi [...] comodi mezzi di trasporto a buon mercato, verso qualsiasi clima o paese [...]. Ma, cosa più importante fra tutte, egli considerava questo stato di cose come normale, del tutto certo e permanente, salvo che nella direzione di un ulteriore incremento, e ogni deviazione gli appariva aberrante, scandalosa, da sfuggirsi» (Keynes 1920, trad. it. 30-31).

Né si trattava di percezioni legate unicamente alle interazioni economiche, se è vero come è vero che le riflessioni di taglio geopolitico, all'inizio del secolo, muovono proprio da assunzioni straordinariamente simili a quelle oggi familiari: era diffusissima la sensazione di una «chiusura» del mondo dovuta alla pressoché completa spartizione dei vari continenti tra le potenze europee, ed era chiaro a molti che l'ordine internazionale europeo, basato su un precario equilibrio tra le grandi potenze, era ormai proiettato su scala mondiale. Nel 1904, Halford Mackinder, nel suo celebre *The Geographical Pivot of History*, vedeva proprio in questa «chiusura» del mondo il punto di partenza della sua analisi: «Siamo ora, per la prima volta – egli scriveva – nella posizione di cercare, con un qualche grado di completezza, una correlazione tra più ampie generalizzazioni geografiche e più ampie generalizzazioni storiche» (cit. in Parker 1985, 16). In questo contesto, Mackinder dava grande importanza – proprio come si farà un secolo dopo – alla rivoluzione nei sistemi di comunicazione e di trasporto: mentre i precedenti quattro secoli, l'«epoca colombiana», avevano visto la prevalenza della potenza marittima su quella continentale, adesso i rapporti stavano per rovesciarsi grazie allo sviluppo delle ferrovie, le quali avrebbero conferito alla potenza continentale quella mobilità che le era sempre mancata. E

Spencer Wilkinson, commentando le tesi di Mackinder, osservava che «mentre solo mezzo secolo fa gli uomini di stato giocavano su poche caselle di una scacchiera [...], adesso il mondo è una scacchiera chiusa, e ogni mossa fatta deve prendere in considerazione tutte le caselle» (cit. in Parker 1985, 10). E infine, chi oggi si entusiasma per la rapidità delle comunicazioni, non dovrebbe dimenticare che anche all'inizio del XX secolo si era portata a compimento una rivoluzione tecnologica non da poco: il collegamento dei continenti con cavi telegrafici sottomarini, infatti, aveva abbattuto i tempi di comunicazione su scala mondiale da settimane e mesi a pochi minuti.

Nel corso del passato secolo e mezzo, l'integrazione economica mondiale – o globale, se si preferisce – ha conosciuto un andamento ciclico ampiamente documentato: alla fase di grande espansione, a cavallo tra il XIX e il XX secolo, seguì una fase di contrazione e chiusura, culminata con la Grande Crisi degli anni '30, e successivamente una nuova fase di crescita nel secondo dopoguerra. Per inciso, proprio questo andamento dimostra che il ruolo della tecnologia non è decisivo per la integrazione: se lo fosse, infatti, questa avrebbe conosciuto uno sviluppo lineare e progressivo nel corso dei passati due secoli. Chiedersi se la globalizzazione contemporanea è un fenomeno davvero nuovo è importante perché il paragone con l'esperienza del secolo passato potrebbe suggerire indicazioni utili per formulare aspettative tanto sul nesso tra globalizzazione e pace quanto sulla potenziale reversibilità della globalizzazione. Detto altrimenti, se i fenomeni contemporanei trovassero riscontro con quanto accaduto durante i decenni della *Pax Britannica*, non dovremmo dimenticare, allora, che quella integrazione economica non solo non impedì la guerra ma che essa venne bloccata, e anzi drasticamente ridimensionata, per più di tre decenni.

Senonché, il giudizio sulla portata della globalizzazione economica contemporanea è difficilissimo, in quanto esso dipende dai dati e dagli indicatori che vengono impiegati, e in letteratura esistono le più diverse opinioni al riguardo⁵. Alcuni brevi esempi, ricavati dall'esame del commercio e della finanza internazionali, saranno sufficienti a inquadrare il problema. Si noti, inoltre, che i due studiosi le cui conclusioni vengono qui ricor-

⁵ Anche in questo caso, un utile punto di partenza è Held-McGrew (2000, trad. it. 52-73).

date appartengono alla stessa scuola, e che malgrado le affinità intellettuali che li avvicinano, neppure loro riescono a trovare un pieno punto d'accordo. Secondo Grieco (2002, 208-212), il commercio internazionale si è sviluppato a un ritmo molto più accelerato delle attività economiche mondiali considerate complessivamente: mentre queste sono cresciute di sei volte, dal 1950 al 1999, il primo è ben diciannove volte più grande, nel 1999, di quanto fosse nel 1950. Tanto i dati aggregati sul commercio mondiale quanto quelli relativi ai sette paesi più industrializzati mostrano, per Grieco, che l'incidenza delle esportazioni sul prodotto interno lordo (Pil) è oggi più grande di quanto sia mai stata: già all'inizio degli anni '70 si sarebbero superati i livelli del 1913, e nei trenta anni successivi l'integrazione economica si sarebbe sempre più accentuata. Waltz (2000a, 48), dal canto suo, utilizzando altri dati relativi ai ventiquattro paesi della *Organization for Economic Cooperation and Development* (Oecd), osserva che nel 1900 le loro esportazioni incidono per il 20,5% sui loro Pil, nel 1960 per il 9,5%, e nel 1999 per una percentuale molto simile a quella di un secolo prima: come dire, siamo tornati al punto di partenza. Lo stesso vale, per Waltz, anche per quanto riguarda l'unico settore dell'economia internazionale veramente globale, vale a dire i mercati finanziari. Di questi, invece, Grieco (*ibidem*, 212-219) dà una valutazione più sfumata: se si prende in esame il grado di dispersione tra paesi del tasso di rendimento di una data attività finanziaria, allora si può concludere che l'integrazione finanziaria contemporanea ha equiparato, o persino superato, quella della *Belle Époque*; ma se usiamo come indicatore il rapporto tra il valore assoluto del saldo delle partite correnti e il Pil, l'integrazione finanziaria contemporanea si colloca addirittura sotto ai livelli del 1914. Infine, anche dall'esame dei singoli paesi emerge un quadro dai contorni incerti: per la Gran Bretagna, il commercio estero costituiva il 57% del Pil nel 1995, a fronte del 44% nel 1910; ma per il Giappone, la percentuale del 1910 era più alta di quella del 1995. L'unico paese per il quale il commercio estero contemporaneo è considerevolmente più importante di quanto fosse un secolo fa sono gli Stati Uniti (11% del Pil nel 1910, 24% nel 1995), il che la dice lunga sulle implicazioni del ruolo egemonico da essi giocato⁶. E quanto agli inve-

⁶ Persino un dato così inequivocabile, tuttavia, può essere ridimensionato se si considera che i settori dell'economia americana che non sono coinvolti nel commercio

stimenti esteri, è comunque significativo che, per la Gran Bretagna, la correlazione tra investimenti nazionali e risparmi (la quale indica il grado in cui i risparmi rimangono nel paese d'origine) fosse più bassa negli anni tra il 1880 e il 1910 che in ogni altro periodo successivo (Wolf 2001, 180).

Dalla dipendenza alla globalizzazione

Un altro aspetto della letteratura contemporanea il quale ricalca argomenti già affrontati e discussi nei decenni passati riguarda la posizione – e le conseguenze di questa posizione – tenuta dai paesi in via di sviluppo nell'ambito della economia internazionale. Una delle controversie più accese, tra gli anni '60 e gli anni '70, all'interno della *International Political Economy*, verteva sulle ragioni della grande discrepanza, in termini di ricchezza e di benessere, tra stati e tra emisferi, e quindi sulle cause del mancato – o difficoltoso – sviluppo di certi paesi e sulle misure che essi avrebbero dovuto prendere per migliorare la loro condizione. Il dibattito contemporaneo sulle conseguenze della globalizzazione per i paesi del Terzo Mondo si articola più o meno negli stessi termini di allora, e da prospettive teorico-concettuali del tutto simili.

Secondo l'impostazione liberale, negli anni '50 e '60, l'economia mondiale avrebbe stimolato la crescita ovunque, esercitando un effetto trainante sulle economie tradizionali (emblematico di questa concezione era il cosiddetto «Rapporto Pearson», Pearson 1969). Notando che i paesi arretrati disponevano di solito di una forza-lavoro in esubero e di scarso risparmio, si affermava che i flussi internazionali di capitale e di tecnologia avrebbero promosso un'allocazione ottimale delle risorse e avrebbero quindi favorito la crescita, il cui strumento essenziale era quello del commercio. E del resto, lo sviluppo straordinario di alcuni paesi asiatici (Taiwan, la Corea del Sud, Hong Kong e Singapore) veniva legato alla loro integrazione commerciale a livello internazionale, e si contrapponeva al fallimento della strategia di «sostituzione delle importazioni», adottata, per esem-

internazionale (per esempio, pubblico impiego, costruzioni, servizi, vendita al dettaglio) occupano circa l'80% della forza lavoro, e che, secondo l'opinione di Paul Krugman, l'economia americana produce ancora essenzialmente beni e servizi per suo proprio uso (Waltz 2000a, 49-50).

pio, da molti paesi dell'America Latina nel corso degli anni '30. Per i liberali, insomma, le cause del sottosviluppo andavano ricercate nella incapacità delle *élites* locali di adattare l'economia nazionale alle esigenze di quella internazionale.

Alla fine degli anni '60, la posizione liberale veniva attaccata dalla «teoria della dipendenza». Questa era riconducibile al contesto più ampio di quella teoria generale di *International Political Economy* di origine marxista conosciuta sotto il nome di «sistema-mondo» (*Modern World System*), di cui Paul Baran (1967), André Gunder Frank (1969), e soprattutto Immanuel Wallerstein (1974; 1980; 1989) erano i più significativi esponenti. Rispetto all'impostazione marxista classica, la teoria del «sistema-mondo» introduceva accanto al tema della lotta di classe quello di una struttura gerarchica tra stati in competizione tra di loro, e, pur vedendo nel capitalismo un fenomeno globale, sosteneva che la sua diffusione condannava al sottosviluppo certe aree. La tesi caratterizzante era che l'economia mondiale era strutturata attorno a un «centro» dominante e ad una «periferia» da questo dipendente, e che tale sistema funzionava come un tutto integrato. La «periferia» era condannata a rimanere sotto il controllo del «centro», ed era per questo che la convergenza prevista dai liberali non si sarebbe mai verificata all'interno del sistema capitalista mondiale. Molti studi sulla dipendenza, tra gli anni '60 e '70, muovevano da questa concezione globale dei rapporti politici ed economici internazionali, applicata soprattutto al caso dell'America Latina. Per «dipendenza» si intendeva «una situazione in cui l'economia di certi paesi è condizionata dallo sviluppo e dall'espansione di un'altra economia alla quale la prima è soggetta» (Dos Santos 1970, 231). Lo sviluppo industriale dei paesi dipendenti veniva descritto come vincolato ad un settore orientato all'esportazione (indispensabile per ottenere la valuta pregiata con la quale acquistare le risorse utilizzate dall'industria), e come fortemente condizionato dalla disponibilità di capitali esteri e dal monopolio tecnologico del «centro». La arretratezza, quindi, lungi dall'essere frutto della mancata integrazione nel sistema del capitalismo mondiale, era una diretta conseguenza proprio degli stretti legami con questo e con le sue leggi di sviluppo.

Tra le varie critiche di cui tanto la teoria del «sistema-mondo» quanto quella della dipendenza erano state fatte oggetto (Cesa 1996, 64-68), si osservava che non era esatto sostenere che non si fosse registrato alcuno sviluppo sostanziale nei

paesi «periferici» negli ultimi decenni. Il vero problema era che esso aveva conosciuto una distribuzione disuguale: alcune zone dell'Asia avevano raggiunto altissimi livelli di crescita, mentre l'Africa Nera non era mai riuscita a decollare. Il successo delle «tigri asiatiche» veniva ricondotto, da alcuni, all'esistenza di stati «forti», cioè dotati di apparati burocratici capaci di elaborare e mettere in atto una coerente politica economica e di introdurre riforme essenziali. La rilevanza del ruolo giocato dallo stato, poi, venne ulteriormente ribadita da studi sui paesi detti «assertivi», quelli, cioè, capaci di ottenere risultati di tutto rispetto nelle loro contrattazioni con le imprese multinazionali operanti sul loro territorio, tanto da permettere il decollo anche in settori tecnologicamente avanzati, come testimoniato dal caso dello sviluppo informatico in India (Grieco 1982) e in Brasile (Adler 1986). Lo stato, quindi, tornava a essere visto come un attore relativamente autonomo in grado di condizionare positivamente lo sviluppo delle forze produttive nazionali (Evans 1986).

Questi tre temi – effetti negativi o positivi della integrazione economica internazionale, e ruolo dello stato – riaffiorano costantemente nel dibattito contemporaneo all'insegna delle ripercussioni della globalizzazione sul Terzo Mondo. Secondo i globalisti neoliberali, la creazione di un mercato unico su scala mondiale porterà infallibilmente alla modernizzazione e allo sviluppo anche i paesi più poveri (Ohmae 1990; 1995; Bryan e Farrell 1996). Pur riconoscendo che i processi innescati dalla globalizzazione comportano alcuni costi, o, se vogliamo, vinti e vincitori, per i neoliberali il gioco vale la candela, poiché la povertà su scala mondiale sta comunque diminuendo, e molti paesi del Terzo Mondo si vanno via via affrancando dalle loro condizioni di miseria iniziale. In una parola, la globalizzazione comporta una crescita generalizzata della ricchezza, e le disuguaglianze, che pure sussistono, devono essere considerate transitorie, destinate cioè a scomparire con la modernizzazione innescata dal mercato mondiale. La ricetta è una, e viene riassunta con l'espressione, coniata nel 1989 e divenuta rapidamente molto popolare, di *Washington consensus*, la quale sta a indicare un insieme di politiche economiche appoggiate dal governo americano e, non casualmente, dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale: apertura al commercio e agli investimenti esteri, disciplina fiscale, riduzione dei sussidi, riforma fiscale, liberalizzazione dei sistemi finanziari, tassi di cambio

competitivi, privatizzazioni, *deregulation*, e misure per proteggere i diritti di proprietà («The Economist» 2001, 27).

Non sorprenderà, allora, che molti critici dell'agenda neoliberale ricorrano ad argomenti già toccati dalla vecchia teoria della dipendenza: non solo la convergenza di cui parlano i neoliberali non si sta realizzando, ma, al suo posto – essi obiettano – le disuguaglianze tra Nord e Sud (o, se si preferisce, tra «centro» e «periferia») si sono fatte via via sempre più accentuate, e la maggior parte delle economie del Terzo Mondo si trova in mano alle istituzioni economiche internazionali controllate dai paesi capitalisti avanzati, le quali non fanno che perpetuare i vecchi modelli di dipendenza e di dominio, bloccando, a tutti gli effetti, le possibilità di un reale sviluppo (Burbach, Núñez e Kagarlitsky 1997; Pieper e Taylor 1998). Insomma, proprio come veniva sostenuto dai teorici della dipendenza, l'integrazione economica condanna i paesi arretrati alla marginalizzazione e alla povertà. E proprio come i primi vedevano un nesso tra il controllo del «centro» sulla «periferia» e le esperienze autoritarie dell'America Latina, così oggi si sostiene che le politiche imposte dal Fondo Monetario Internazionale e dalla Banca Mondiale – strumenti nelle mani dei paesi capitalisti, ma soprattutto in mani americane – indeboliscono ulteriormente le già fragili democrazie dei paesi in via di sviluppo.

E infine, proprio come nel dibattito sulla dipendenza si era riscoperta l'importanza dello stato, così nelle accese discussioni sulla globalizzazione non mancano neppure coloro che compiono una operazione del tutto simile, denunciando così la vacuità della versione più radicale del credo liberale (Rodrick 1997; 2001; Scott 2001). Per costoro, la semplice «apertura» non può essere una scorciatoia verso lo sviluppo, poiché, storicamente, la crescita economica nazionale ha sempre richiesto una sapiente combinazione di politiche e atteggiamenti importati dall'esterno e di innovazioni istituzionali interne. E spesso la capacità di mobilitare le risorse interne permette di accumulare il capitale necessario allo sviluppo in modo più efficace di una «apertura» commerciale o finanziaria verso i mercati internazionali. Centrale, in questo contesto, è il *developmental state*, i cui esempi più fortunati sono da ricercarsi tra i paesi dell'Estremo Oriente (Gilpin 2001, 305-340). E mentre chi, in America Latina e in Africa, si è «aperto» sin dagli anni '80 si trova oggi in gravi difficoltà, le economie di paesi come l'India, la Cina, e di altri del Sud-Est asiatico stanno crescendo in modo soddisfa-

cente pur avendo seguito politiche eterodosse rispetto al *Washington consensus*. La loro «apertura» è avvenuta infatti in modo graduale e sequenziale, dopo un periodo iniziale di forte sviluppo, e congiuntamente a tutta una serie di misure per nulla ispirate al modello liberale: la Cina ne ha violato praticamente ogni regola, e l'India rimane una delle economie più protette al mondo. Così, si mette in dubbio la correlazione tra «apertura» e crescita (negli anni '90, al contrario, crescono i paesi che si difendono, in vario modo, dietro a barriere protezioniste), e si nota che l'unica tendenza chiara è il progressivo abbattimento delle barriere solo mano a mano che un paese si sviluppa. Il che è, poi, l'insegnamento che si può trarre dall'esperienza storica dello sviluppo dei paesi occidentali, tutti cresciuti, dall'età moderna in poi, all'ombra di forti strutture burocratiche e amministrative interne, e disposti ad accettare la competizione sui mercati internazionali solo dopo un periodo di sostanziale consolidamento.

La persistenza dello stato

Da un punto di vista più strettamente legato alla teoria delle relazioni internazionali, il dibattito contemporaneo sulla globalizzazione acquista rilievo soprattutto alla luce delle tre asserzioni con le quali il realismo è chiamato a fare i conti sin dalle prime formulazioni della teoria dell'interdipendenza: declino della sovranità e indebolimento dello stato, esistenza di importanti attori non statali, perseguimento di obiettivi non riconducibili a una mera lotta per la potenza e non conseguibili in modo unilaterale. Vediamo ora meglio di che cosa si tratta.

L'argomento centrale sul quale poggia la tesi del declino dello stato è presto riassunto: forze economiche, largamente svincolate dagli stati, erodono sempre più il controllo delle economie nazionali e impongono la convergenza verso un modello comune. Chi non si adegua è perduto (Block 1996; Garrett 1995). La globalizzazione avrebbe indebolito la sovranità statale in tre ambiti cruciali: politica fiscale, spesa pubblica a fini redistributivi, e politica macroeconomica. Ma le cose stanno davvero nei termini perentori così spesso adottati? Tanto per cominciare, non sembra essere affatto vero che i governi abbiano vista intaccata in modo sostanziale la loro capacità di formulare una politica fiscale autonoma, anzi. Se consideriamo tanto i paesi

del G7 quanto le economie più piccole all'interno della Oecd, i dati sono molto istruttivi: nel 2000, la pressione fiscale è stata più aspra, come percentuale del Pil, di quanto fosse stata nel 1990 («The Economist» 2001, 16). E laddove si sono registrate inversioni di tendenza, queste sembrano dovute più alle resistenze dell'elettorato che alla globalizzazione. È ben vero che alcune dinamiche legate alla globalizzazione (accresciuta mobilità di individui e capitali, maggiore difficoltà nel reperire informazioni su redditi e spese) hanno evocato lo spettro di una competizione fiscale che preoccupa molti governi. Ma tale timore non deve essere esagerato: fenomeni simili a quelli descritti, infatti, erano già noti a quei governi locali che hanno il potere di tassare (si pensi, per esempio, agli stati che compongono gli Stati Uniti) e ciò non ha impedito loro di imporre una pressione fiscale più alta di quella dei loro vicini se si sono mostrati capaci di offrire servizi desiderati dai cittadini. Più in generale, una tassazione differenziata è sempre possibile laddove vi sono costi di trasporto – e i costi di trasporto sono sempre presenti (Wolf 2001).

Subito dopo la seconda guerra mondiale, i governi dell'Europa occidentale spendevano circa il 25% della ricchezza nazionale prodotta; oggi, come noto, questa percentuale è quasi raddoppiata. È difficile credere che torneremo ai livelli degli anni '30 o addirittura del XIX secolo. In realtà, lo stato sociale è solo parzialmente in declino e la spesa assistenziale rimane molto elevata. I tagli del *welfare* negli Stati Uniti, più che essere un effetto della globalizzazione, risalgono alle misure prese dalla amministrazione Reagan e alla ideologia che l'ha contraddistinta (Gilpin 2000a, trad. it. 297-303); e anche se in Europa molti sembrano ormai convinti della necessità di limitare la spesa sociale, nessuno ha intenzione di imitare seriamente l'esempio americano. Per esempio, malgrado la famosa rivolta dei contribuenti, la pressione fiscale in Svezia, nel 2000, è stata pari al 57% del Pil – una riduzione del 3% rispetto al 1990. E una cosa che dovrebbe far riflettere è che tanto la Svezia quanto la Danimarca (dove l'imposizione fiscale nel 2000 è stata pari al 53% del Pil) sono economie molto più aperte di quella americana, né hanno adottato particolari misure per bloccare la fuga dei capitali.

Infine, non si deve dimenticare che la politica macroeconomica è sempre sensibile alle reazioni del settore privato, indipendentemente dal fatto che i mercati finanziari siano integrati

o meno. Certo, in assenza di integrazione, tali reazioni sono di norma più lente: si sono registrati, in passato, molti casi di governi che hanno messo in atto una politica inflazionistica per anni, stimolando così l'economia, senza doverne pagare subito il prezzo. Ma allora, la differenza si riduce alla semplice rapidità della risposta, e non implica necessariamente quelle conseguenze così rivoluzionarie che invece vengono spesso sottolineate. Certo, se ci muoviamo all'interno di un sistema economico internazionale con cambi fissi e libertà di movimento di capitali, è sicuramente vero che l'autonomia macroeconomica nazionale ne risulta circoscritta. Ma un vincolo di questo tipo riflette una scelta di politica economica, e non ha nulla di intrinsecamente inevitabile: prova ne sia che, mentre gli Stati Uniti avevano abbandonato il sistema di cambi fissi, i paesi europei ne avevano invece adottato uno. E resta poi da chiedersi quando gli stati abbiano mai goduto di una sovranità economica illimitata: al tempo del *gold standard* vittoriano, in un sistema di cambi fissi, i vincoli imposti ai governi erano ugualmente molto rigidi (Gilpin 2001, 362-376).

Insomma, per quanto gli stati possano essere sensibili nei confronti delle forze commerciali e finanziarie transnazionali, essi sono comunque in grado di reagire con varie misure, da soli o in concerto con altri stati; e un esame un po' più approfondito dei singoli paesi rivela anche una notevole varietà tanto nelle risposte quanto nei modi e nei tempi in cui esse vengono date, il che ridimensiona la tesi della convergenza (Keohane e Milner 1996) e riporta in primo piano l'importanza delle differenze tra i sistemi nazionali di *political economy*⁷. Ma l'idea che la globalizzazione renda gli stati impotenti deve essere respinta anche per altre ragioni. In primo luogo, la capacità di sfruttare le opportunità offerte dalla integrazione commerciale e finanziaria dipende dalla qualità dei servizi offerti dai governi, come per esempio l'istruzione, un apparato burocratico-amministrativo competente, la sicurezza personale. Le attività economiche, anche nell'era del ciber spazio, sono rette da esseri umani, i quali hanno, sino a prova contraria, una dimensione fisica e quindi anche una collocazione fisica, all'interno di un dato territorio –

⁷ Al riguardo, Gilpin (2001, 148-195) distingue tra sistemi di *market-oriented capitalism* (gli Stati Uniti), di *developmental capitalism* (il Giappone) e di *social market capitalism* (la Germania).

gli stati, appunto. E gli stati, trasformando il semplice possesso in diritto di proprietà, rendono possibile il risparmio, la produzione e la crescita. Uno sguardo ai paesi che più hanno avuto successo nel corso dei passati tre decenni rivela che l'esistenza di stati «forti» è in realtà un notevole vantaggio nella economia globalizzata. Già negli anni '70 – tanto per cambiare – si era notata una correlazione positiva tra apertura economica e «dimensione» dei governi (Cameron 1978), correlazione che persiste anche oggi. Il che ha portato qualcuno a ipotizzare un nesso tra globalizzazione e ruolo dello stato del tutto opposto a quello di solito evidenziato dalla letteratura: dal momento che l'apertura economica aumenta la vulnerabilità di uno stato nei confronti di traumi esterni, un settore pubblico ampio e articolato fornisce un utile contrappeso protettivo (Evans 1997)⁸. Inoltre, quella *governance* internazionale tanto spesso invocata riposa proprio sulla capacità dei singoli stati di fornire e mantenere la stabilità necessaria. Come vedremo tra un momento, sono gli stati che si muovono e prendono decisioni all'interno di quelle istituzioni internazionali che ne avrebbero, secondo alcuni, preso il posto.

Malgrado tutto questo, la credenza che lo stato sia incompatibile con la globalizzazione è diffusissima, almeno a livello ufficiale. Difficile, allora, spiegarla se non in termini ideologici: non a caso, si tratta di convinzioni che hanno avuto origine, e hanno trovato adepti, soprattutto in Gran Bretagna e negli Stati Uniti, cioè in paesi e culture tradizionalmente scettiche, se non ostili, nei confronti dello «statalismo». È all'interno della Organizzazione Mondiale del Commercio che si riscontra la manifestazione più formale della dottrina secondo la quale minore è il coinvolgimento dello stato come attore economico, maggiore la prosperità per tutti; ma anche il Fondo Monetario Internazionale, specialmente nei suoi rapporti con i paesi in via di sviluppo, è su posizioni analoghe. Tutto ciò è conforme alle preferenze ideologiche della superpotenza e delle imprese private che dominano l'economia mondiale. E viene allora fatto di chiedersi se la retorica della globalizzazione non nasconda, alla fin fine,

⁸ Si ricorda qui brevemente un ulteriore argomento di discussione, e cioè quello relativo agli effetti sociali ed economici della globalizzazione – per esempio, disoccupazione e crescente disparità tra redditi – nei paesi avanzati. Inquadra il problema in un ampio contesto Arc (1998), mentre Kapstein (2000) si dedica prevalentemente al caso americano.

gli interessi dello stato più forte, come ogni ideologia più o meno ufficiale, a livello internazionale, tende a fare. Non è difficile scoprire un ulteriore parallelismo tra quanto viene argomentato oggi e quanto veniva sostenuto in Gran Bretagna nel XIX secolo sulle virtù di un libero commercio che avrebbe portato tutti alla prosperità. E anche se la preponderanza commerciale di Londra era tale da riuscire effettivamente a condizionare, nel bene come nel male, il benessere degli altri paesi, cionondimeno la dottrina della «armonia degli interessi» sembrava una odiosa ipocrisia agli stati più deboli e incapaci di reggere la competizione britannica. Non a caso, fu proprio questa «armonia degli interessi» a costituire il bersaglio più significativo delle prime critiche realiste al liberalismo applicato agli affari internazionali: si argomentava, in sostanza, che le teorie del «bene collettivo» non erano altro che eleganti pretesti per mascherare gli interessi particolari degli stati più forti, il riflesso talvolta persino inconscio delle loro politiche nazionali (Carr 1946², 63-88). E, del resto, proprio come la teoria della stabilità egemonica aveva negato il carattere spontaneo dell'ordine economico internazionale «interdipendente», così anche oggi le riflessioni più attente sulla globalizzazione non mancano mai di menzionare, tra le sue fonti, la potenza preponderante degli Stati Uniti (Grieco 2002, 221-222).

Nuovi protagonisti e vecchie strategie

Tra i nuovi attori che metterebbero in discussione la centralità degli stati se ne possono ricordare essenzialmente tre: le imprese multinazionali – un vecchio cliente –, gli operatori finanziari, e le istituzioni internazionali. Delle prime si nota di solito che, attraverso gli investimenti diretti, l'acquisizione di diritti di proprietà, e una serie di alleanze tra di loro, esse gettano le basi per una presenza permanente in vari paesi; che la loro stessa proprietà diventa complessa e articolata, condizionata com'è da *joint ventures* che scavalcano i confini statali; e che il loro paese d'origine ha sempre meno rilevanza per la loro affermazione. Al che si può ribattere che, in realtà, la base nazionale è ancora importantissima per la ricerca e lo sviluppo di nuove tecnologie e nuovi prodotti, e che in molti casi le imprese multinazionali conservano una spiccata identità nazionale dal momento che il loro vantaggio comparato è creato e mantenuto nel loro paese

d'origine. Secondo alcuni, l'economia mondiale è strutturata attorno ad alcuni agglomerati tecnologico-industriali d'eccellenza che hanno basi nazionali e che sono condizionati quindi da fattori e da politiche nazionali (Porter 1998). E del resto, il *management* di molte imprese multinazionali è ancora in larga misura nazionale, le loro strategie globali sono formulate nel paese d'origine – dove si mantiene spesso anche il controllo delle risorse finanziarie – e il cui governo, di solito, tende ad appoggiarle e a favorirle con varie misure (Gilpin 1996, 18-26; 2001, 278-304).

Ciò che viene spesso dipinta come la tirannia della finanza internazionale, poi, è piuttosto una situazione ambivalente nella quale se i mercati finanziari possono punire uno stato «deviante», gli stessi mercati cadrebbero in preda al caos in assenza di politiche monetarie responsabili. Né il loro potere, per quanto importante, deve essere sopravvalutato, estrapolandolo dal contesto più ampio nel quale essi agiscono: per esempio, è ben vero che la crisi valutaria che nel 1992 scosse la sterlina e la lira a vantaggio del marco vide come protagonisti operatori finanziari transnazionali in grado, con le loro decisioni, di mettere in seria difficoltà molti governi nazionali; ma non si dovrebbe dimenticare che alla radice di quella crisi troviamo decisioni autonome delle banche centrali di due importanti paesi: il tentativo della *Federal Reserve* di stimolare l'economia americana abbassando i tassi di interesse, e quello della *Bundesbank* di evitare una spirale inflazionistica, a seguito della riunificazione tedesca, alzando i tassi di interesse. E persino Susan Strange, che pure va annoverata tra coloro che più lucidamente di altri hanno messo in luce le difficoltà degli stati sottoposti alle spinte e alle pressioni dell'economia internazionale contemporanea, non può fare a meno di osservare che «L'autorità dei governi tende ad avere la priorità sulla prudenza dei mercati. Il destino del Messico si decide a Washington più che a Wall Street» (Strange 1996, trad. it. 275).

Quello del peso delle istituzioni internazionali, infine, è un argomento al centro del dibattito teorico da più di due decenni e collegato meno strettamente degli altri al tema della globalizzazione. Anche se di istituzioni si parlava già all'interno della teoria della interdipendenza, è stato soprattutto con la critica al neorealismo waltziano e alla teoria della stabilità egemonica che questo genere di studi è definitivamente decollato, tanto all'interno della teoria delle relazioni internazionali in senso stretto

quanto all'interno della *International Political Economy* (Keohane 1984; Ikenberry 2001a). E sin dall'inizio, nell'esame dei «regimi» e delle organizzazioni internazionali, si è discusso sugli effetti e sui ruoli delle istituzioni, dando vita a due posizioni teoriche contrapposte: da una parte, coloro per i quali le istituzioni internazionali sono in grado di condizionare in modo significativo gli stati e di giungere a vivere una vita propria, e cioè i cosiddetti «istituzionalisti neoliberali», dall'altra coloro che negano che le istituzioni esercitino una influenza autonoma sugli affari internazionali, e cioè i realisti. Per questi ultimi, infatti, la rilevanza o meno delle istituzioni internazionali, lungi dall'essere un riflesso dell'esistenza di un accordo che produce informazioni e genera aspettative, dipende semplicemente dall'uso che gli stati decidono di farne⁹. E del resto, le stesse premesse della teoria neoliberale portano infallibilmente – e paradossalmente – verso questa conclusione: se le istituzioni sono fatte da stati i quali trovano conveniente e vantaggioso cooperare (come sostiene Keohane, per esempio), esse riflettono in primo luogo le preferenze di questi; ma se è così, gli accordi istituzionali sono endogeni rispetto alla preferenze degli stati, con il che termina necessariamente ogni seria discussione sugli effetti indipendenti delle istituzioni. Né sorprenderà che gli stati più forti usino le istituzioni – così come interpretano le leggi – nel modo per loro più conveniente (Waltz 2000b, 18-27). Le ricerche dedicate a differenti organizzazioni – il Fondo Monetario Internazionale (Thacker 1999) – e «regimi» – gli accordi internazionali sull'inquinamento petrolifero da trasporto (Mitchell 1994), gli accordi del G10 sui capitali bancari (Kapstein 1992) – mostrano proprio tutto il peso delle preferenze americane.

Se è vero che stabilità e crescita sono obiettivi largamente condivisi da tutti gli stati, è altrettanto vero, però, che la globalizzazione, o, se si preferisce, l'accentuazione della interdipendenza, ha anche messo in luce una serie di problemi legati alla esistenza di economie nazionali in contrasto l'una con l'altra. Tanto il Gatt quanto gli accordi di Bretton Woods erano basati sull'assunzione di un basso livello di interdipendenza economica, e vedevano le economie nazionali essenzialmente come un

⁹ Anche in questa occasione, Susan Strange ci è di aiuto: «L'organizzazione internazionale è soprattutto un mezzo a disposizione del governo nazionale, uno strumento per conseguire l'interesse nazionale con altri mezzi» (Strange 1996, trad. it. 13).

insieme di sistemi collegati dai tassi di cambio. Ciò implicava, tra l'altro, che quello che avveniva al loro interno aveva conseguenze marginali per i flussi commerciali. L'abbattimento delle barriere tariffarie, nel corso dei decenni passati, e l'integrazione che ne è risultata, hanno mutato il quadro. In particolare, la politica fiscale, la politica industriale, quella sulla competizione, nonché la presenza di certe strutture e istituzioni interne, sono divenute notevoli ostacoli al commercio. E queste differenze sono alla radice dei conflitti commerciali tra gli Stati Uniti e l'Unione Europea, da una parte, e molti paesi dell'Estremo Oriente dall'altra, nonché di frequenti frizioni tra americani ed europei, e hanno spinto, tra l'altro, gli Stati Uniti a passare dal tradizionale impegno nei confronti di una liberalizzazione multilaterale del commercio a misure unilaterali e a negoziati bilaterali. Nel corso degli anni '90, l'obiettivo della politica commerciale americana è stato sempre più quello di proteggere i lavoratori e le imprese statunitensi piuttosto che – come recita la dottrina liberale – migliorare le scelte dei consumatori e massimizzare la ricchezza globale (Gilpin 1996, 9-14; 2001, 221-233). Similmente, in Europa l'alto tasso di disoccupazione ha spinto vari governi ad adottare politiche volte a limitare le importazioni extra-europee e a incoraggiare gli investimenti nel Vecchio Continente. Al di là delle affermazioni di principio, dunque, accanto alla globalizzazione e al *free trade* si stanno affermando anche il regionalismo e il *managed trade*.

Più in generale, anche se stabilità e crescita sono obiettivi largamente condivisi da tutti gli stati, ciò non esclude affatto che questi cerchino di coordinare le loro attività economiche con i loro fini politici. Si tratta qui di prendere atto, una volta di più, della logica competitiva che regge ancora una parte non trascurabile delle relazioni internazionali, e che spinge gli stati a cercare di ottenere i migliori risultati individuali, anche a spese gli uni degli altri, se necessario. In questa ottica, l'economia è di un'importanza primaria, non tanto – o non solo – perché la ricchezza, come è sempre stato, permette di prepararsi meglio a usare la forza, l'*extrema ratio* della politica internazionale, ma perché, con la scomparsa del rischio di un confronto militare su scala mondiale, i conflitti tra interessi sono condotti prevalentemente con strumenti economici e sembrano essere venute meno quelle priorità strategiche che, nei decenni passati, riuscivano a ricomporre i dissidi di natura economica (Luttwak 1990). Durante la guerra fredda, l'esigenza di mantenere un fronte coeso

rispetto al nemico comune aveva contribuito in più di un'occasione a comporre i dissidi commerciali tra gli Stati Uniti e l'Europa occidentale e il Giappone (Crawford 1993). Ma una volta che tale costrizione strutturale è venuta a mancare, i conflitti commerciali tra alleati diventano inevitabilmente più difficili da gestire¹⁰. Che l'integrazione economica abbia oscurato il ruolo della politica, e che siamo in presenza del trionfo della *low politics* sulla *high politics*, è dunque ampiamente smentito dalla persistenza dell'uso politico dell'arma economica, il quale ha stimolato una ricca serie di ricerche sull'*economic statecraft*, tutte volte a esaminare i vari nessi tra strumenti economici e fini politici: a studi dal taglio generale (Labbé 1994; Blanchard, Mansfield e Ripsman – a cura di – 2000), si affiancano lavori dedicati ad argomenti più specifici come l'uso coercitivo del potere monetario (Kirshner 1995), le sanzioni (Baldwin 1999-2000; Cortright e Lopez 1997; Drezner 1999; Pape 1997), gli aiuti (Hook 1995), nonché l'eterna questione dei rapporti tra interdipendenza economica, pace e guerra (Barbieri 1996; Mansfield 1994; Papayouanou 1997)¹¹.

I frequenti riferimenti agli Stati Uniti non sono certo casuali. Le tre tesi di cui stiamo qui discutendo, infatti, mal si conciliano con la preponderanza incontrastata dello stato più potente. Secondo la teoria neorealista, come noto, gli stati si differenziano non tanto per le funzioni che essi svolgono ma per le loro capacità, o, se si preferisce, la loro potenza (Waltz 1979, trad. it. 185-194). Le disuguaglianze in termini di potenza tra gli stati sono importanti per due ragioni: esse sono notevolissime, e continuano a crescere, dal momento che gli stati ricchi diventano più ricchi e quelli poveri restano poveri; in secondo luogo, perché in un sistema anarchico come quello internazionale l'influenza degli stati più potenti è spesso sproporzionata, dal momento che non esistono né leggi né istituzioni in grado di con-

¹⁰ La crescente rilevanza politica del fattore economico nei rapporti internazionali ha indotto a coniare il termine «geoeconomia», al quale si attribuiscono almeno due accezioni: da una parte, esso vuole suggerire che la competizione tra stati è condotta sempre più di frequente con strumenti economici anziché militari; dall'altra, indica fenomeni politico-economici geograficamente circoscritti, come la regionalizzazione di certi settori dell'economia mondiale tratteggiando possibili sviluppi di alcune tendenze in atto, come la divisione del mondo in blocchi commerciali rivali (Luttwak 1990; Nester 1995).

¹¹ Il *locus classicus* di questo tipo di letteratura è Hirschman (1945). Tra i lavori degli anni '70, si ricordano Kindleberger (1970) e Knorr (1973). Molto influente ancora oggi rimane Baldwin (1985).

dizionarli in modo determinante. Le grandi potenze, insomma, riescono a volgere il funzionamento del sistema internazionale a loro vantaggio. E poiché esse dipendono meno dagli altri di quanto gli altri dipendano da loro, esse hanno un'ampia gamma di scelte e di strumenti. Così, se i mercati condannano un paese, e se quel paese è tanto importante da non poter essere lasciato al suo destino, gli Stati Uniti hanno la capacità di intervenire: non a caso, del resto, il Fondo Monetario Internazionale è visto da molti proprio come il braccio internazionale del Dipartimento del Tesoro americano (Waltz 2000a). Ed è appena il caso di ricordare l'importanza dello strumento economico nella politica estera americana, uno strumento al quale gli Stati Uniti hanno fatto sistematicamente ricorso in passato, e del quale continuano a servirsi anche dopo la guerra fredda nei confronti dell'Europa, del Giappone e della Cina, nell'ambito di una strategia tutta volta a consolidare la loro posizione egemonica (Mastanduno 1997; 1998; Huntington 1999).

Il caso degli Stati Uniti illustra anche i limiti di una ulteriore tesi elaborata sin dai tempi della teoria della interdipendenza e poi ripresa da certe interpretazioni odierne della globalizzazione, vale a dire la progressiva perdita di rilevanza dell'uso della forza, la quale, si sostiene, sarebbe ormai scarsamente «fungibile». Coloro che fanno propria la tesi della modesta fungibilità della potenza militare nelle relazioni internazionali interdipendenti o globalizzate tendono sempre a sottovalutare il ruolo centrale della coercizione nella politica in generale e nella politica estera in particolare. La forza militare, pur non essendo «spendibile» alla pari del denaro, è comunque assai utile, laddove il suo uso effettivo o minacciato, ma anche la sua semplice presenza, strutturano le aspettative e influenzano i calcoli delle parti in gioco. Negli anni '70 si era preso a distinguere tra *issue-areas*, come si ricorderà, sostenendo che le risorse di potere andavano scomposte e messe in relazione a specifici contesti situazionali. Ma tutto ciò che Keohane e Nye (1977) e poi Baldwin (1979) erano stati capaci di dimostrare era che la potenza militare, se usata da sola, non è in grado di fare molte cose – una affermazione largamente condivisibile ma non certo particolarmente profonda. Tuttavia, la fungibilità non dovrebbe essere equiparata alla sufficienza, né l'insufficienza a scarsa fungibilità (Waltz 1979, trad. it. 334-352). La forza militare è sempre stata fungibile in almeno due sensi. Anzitutto, attraverso un effetto di *spill over*, in base al quale le dinamiche militari non si limita-

no a produrre meri risultati militari: la deterrenza nucleare americana durante la guerra fredda ha indotto, tra le varie cose, gli alleati europei e il Giappone a delegare la loro sicurezza agli Stati Uniti, con le note conseguenze politiche ed economiche, oltretutto strategiche. In secondo luogo, poiché le varie *issue-areas* sono collegate tra di loro funzionalmente, o possono esserlo artificialmente, ciò che accade al loro interno non può essere semplicemente spiegato in chiave rigidamente situazionale: molto spesso, al contrario, si cerca proprio di legare tra di loro i vari settori negoziali per controbilanciare la propria debolezza in uno di essi con la propria forza in un altro. Gli stati più potenti sono ovviamente più capaci degli altri di generare questi «legami» (*linkages*) tra ambiti diversi, e quindi dispongono di una forza contrattuale più grande, indipendentemente dalla specifica *issue-area* in esame (Art 1996).

Concludiamo rapidamente. Chi vede nella globalizzazione un completo rovesciamento delle regole del gioco della economia e della politica internazionale soffre, con ogni probabilità, di «novitismo», cioè della smania di scorgere a ogni costo grandi novità anche quando non ve se sono. L'esistenza di una economia internazionale strettamente integrata, il suo funzionamento, le sue implicazioni per gli stati: tutto questo viene insistentemente presentato come sinonimo di notevoli modifiche – se non di veri e propri mutamenti radicali – dei rapporti politici ed economici internazionali, quando, in realtà, si tratta di fenomeni con i quali coloro che hanno una qualche dimestichezza con lo studio degli affari internazionali si misurano da decenni. Gli argomenti teorici che vengono toccati e sviluppati, di conseguenza, sono argomenti che hanno già dato luogo a vivaci discussioni tra gli studiosi, delle quali sarebbe ovvio tenere conto. Ma l'ansia da «novitismo» è tale da indurre molti a ignorare un passato relativamente recente e a riproporre, quindi, tesi e ipotesi già conosciute, con il risultato di provocare, inevitabilmente, reazioni e risposte anch'esse già note.

Da un punto di vista concettuale e teorico, dunque, gli studi sulla globalizzazione ci offrono davvero vecchie novità. Ma lo scetticismo è di rigore anche da un punto di vista fattuale. Al di là della incapacità che la comunità scientifica ha dimostrato nel definire, misurare e valutare in un modo, seppur minimo, omogeneo la portata e le dimensioni dei fenomeni integrativi in atto – una difficoltà non da poco, naturalmente – l'osservazione da fare è che la maggior parte dei fenomeni legati alla globalizza-

zione – l'esistenza dei quali non può ovviamente essere negata – ha sì conseguenze per gli affari internazionali, ma conseguenze che sono, di solito, largamente esagerate o comunque riconducibili a cause diverse dalla globalizzazione. Le interminabili discussioni sul declino dello stato, per esempio, portano proprio a questa conclusione: se è vero che la sovranità economica degli stati si è ridotta, all'interno della economia internazionale contemporanea, è tuttavia altrettanto vero che non tutti gli stati si vedono limitati allo stesso modo e che molti di essi dispongono comunque ancora di strumenti che permettono loro di difendersi dalle intrusioni dei mercati. Similmente, istituzioni internazionali, imprese multinazionali, mercati transnazionali, incidono in varia misura sugli affari internazionali; tuttavia essi, lungi dall'agire in un vuoto politico, sono costantemente chiamati a fare i conti con i governi nazionali. E infine, nessun problema – economico, ambientale, tecnologico – sembra tanto globale da sfuggire a una sua lettura in chiave nazionale, e quindi da sottrarsi all'eterna legge dei rapporti di forza. Chi accentua le caratteristiche e l'impatto della globalizzazione annuncia la crisi della teoria realista con argomentazioni del tutto analoghe a quelle messe a punto da chi accentuava le caratteristiche e l'impatto dell'interdipendenza negli anni '70. E dato che il realismo se l'era ben cavata a uso tempo, e anzi aveva saputo persino rafforzarsi con la teoria waltziana, non ci sono molte ragioni per credere che questa volta l'attacco avrà maggior successo.

Riferimenti bibliografici

- Adler, E. (1986), *Ideological «Guerrillas» and the Quest for Technological Autonomy: Brazil's Domestic Computer Industry*, in «International Organization», XL, n. 3, pp. 673-705.
- Are, G. (1998), *Luci e ombre della globalizzazione*, in «Nuova storia contemporanea», 1, pp. 35-47.
- Art, R.J. (1996), *American Foreign Policy and the Fungibility of Force*, in «Security Studies», V, n. 4, pp. 7-42.
- Attinà, F. (1999), *Il sistema politico globale*, Roma-Bari, Laterza.
- Baldwin, D.A. (1979), *Power Analysis and World Politics. New Trends versus Old Tendencies*, in «World Politics», XXXI, n. 1, pp. 161-194.
- (1980), *Interdependence and Power: A Conceptual Analysis*, in «International Organization», XXXIV, n. 4, pp. 471-506.
- (1985), *Economic Statecraft*, Princeton, Princeton University Press.

- (1999-2000), *The Sanctions Debate and the Logic of Choice*, in «International Security», XXIV, n. 3, pp. 80-107.
- Baran, P. (1967), *The Political Economy of Growth*, New York, Monthly Review Press.
- Barbieri, K. (1996), *Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict?*, in «Journal of Peace Research», XXXIII, n. 1, pp. 29-49.
- Baylis, J. e Smith, S. (a cura di) (1997), *The Globalization of World Politics: An Introduction to International Relations*, Oxford, Oxford University Press.
- Blanchard, J.-M., Mansfield, E.D. e Ripsman, N.M. (a cura di) (2000), *Power and the Purse. Economic Statecraft, Interdependence, and National Security*, London, Cass.
- Block, F. (1996), *The Vampire State and Other Stories*, New York, New Press.
- Bryan, L. e Farrell, D. (1996), *Market Unbound: Unleashing Global Capitalism*, New York, Wiley.
- Burbach, R., Núñez, O. e Kagarlitsky, B. (1997), *Globalization and its Discontents*, London, Pluto Press.
- Cameron, D. (1978), *The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis*, in «American Political Science Review», LXXII, n. 4, pp. 1243-1261.
- Carr, E.H. (1946²), *The Twenty Years' Crisis, 1919-1939*, London, Macmillan.
- Cesa, M. (1996), *Politica e economia internazionale. Introduzione alle teorie di International Political Economy*, Milano, Jaca Book.
- Clark, I. (1999), *Globalization and International Relations Theory*, Oxford, Oxford University Press.
- Cooper, R.N. (1968), *The Economics of Interdependence: Economic Policy in the Atlantic Community*, New York, McGraw-Hill.
- (1972), *Economic Interdependence and Foreign Policy in the Seventies*, in «World Politics», XXIV, n. 2, pp. 159-181.
- Cortright, D. e Lopez, G. (1997), *Economic Sanctions. Panacea of Peacebuilding in a Post-Cold War World?*, Boulder, Westview.
- Crawford, B. (1993), *Economic Vulnerability in International Relations*, New York, Columbia University Press.
- Dos Santos, T. (1970), *The Structure of Dependence*, in «American Economic Review», LX, n. 2, pp. 231-236.
- Drezner, D.W. (1999), *The Sanctions Paradox. Economic Statecraft and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Evans, P. (1986), *State, Capital, and the Transformation of Dependence: the Brazilian Computer Case*, in «World Development», XIV, n. 7, pp. 791-808.
- (1997), *The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization*, in «World Politics», L, 1, pp. 62-87.
- Frank, A.G. (1969), *Capitalism and Underdevelopment in Latin Ameri-*

- ca: *Historical Studies of Chile and Brazil*, New York, Monthly Review Press, ed. riv.
- Friedman, T.L. (1999), *The Lexus and the Olive Tree*, New York, Farrar, Strauss & Giroux, trad. it. *Le radici del futuro*, Milano, Mondadori, 2000.
- Garrett, G. (1995), *Capital Mobility, Trade and the Domestic Politics of Economic Policy*, in «International Organization», IL, n. 4, pp. 657-687.
- Gilpin, R. (1975), *U.S. Power and the Multinational Corporation*, New York, Basic Books.
- (1977), *Economic Interdependence and National Security in Historical Perspective*, in K. Knorr e F.N. Trager (a cura di), *Economic Issues and National Security*, Lawrence, University of Kansas Press, pp. 19-66.
- (1981), *War and Change in World Politics*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Guerra e mutamento nella politica internazionale*, Bologna, Il Mulino, 1989.
- (1996), *No One Loves a Political Realist*, in B. Frankel (a cura di), *Realism: Restatements and Renewal*, London, Cass, pp. 3-26.
- (2000a), *The Challenge of Global Capitalism: The World Economy in the 21st Century*, Princeton, Princeton University Press; trad. it. *Le insidie del capitalismo globale*, Milano, Egea, 2001.
- (2000b), *The Retreat of the State?*, in T.C. Lawton, J.N. Rosenau e A.C. Verdun (a cura di), *Strange Power: Shaping the Parameters of International Relations and International Political Economy*, Aldershot, Ashgate, pp. 197-213.
- (2001), *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*, Princeton, Princeton University Press; trad. it. in corso di stampa presso Egea, Milano.
- Grieco, J.M. (1982), *Between Dependency and Autonomy: India's Experience with the International Computer Industry*, in «International Organization», XXXVI, n. 3, pp. 609-632.
- (2002), *Economic Globalization and Political Backlash*, in J.M. Grieco e G.J. Ikenberry (a cura di), *State Power and World Markets*, New York, Norton, pp. 204-243.
- Held, D. e McGrew, A. (2000), *The Great Globalization Debate: An Introduction*, in *The Global Transformations Reader*, Cambridge, Polity Press; trad. it. *Globalismo e antiglobalismo*, Bologna, Il Mulino, 2001.
- (a cura di) (2000), *The Global Transformations Reader*, Cambridge, Polity Press.
- Hirschman A.O. (1945), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, The University of California Press.
- Hodges, M. (1978), *Integration Theory*, in T. Taylor (a cura di), *Approaches and Theory in International Relations*, London, Longman, pp. 237-256.

- Hoffmann, S.H. (2002), *Le 21ème siècle a commencé, ou: l'état des lieux*, in «Vingtième Siècle», 76, octobre-décembre (in corso di pubblicazione).
- Hook, S.W. (1995), *National Interest and Foreign Aid*, Boulder, Lynne Rienner.
- Huntington, S.P. (1999), *The Lonely Superpower*, in «Foreign Affairs», LXXVIII, n. 2, pp. 35-49.
- Ikenberry, G.J. (2001a), *After Victory. Institutions, Strategic Restraint, and the Rebuilding of Order after Major Wars*, Princeton, Princeton University Press.
- (2001b), *L'età della globalizzazione*, in G.J. Ikenberry e V.E. Parsi (a cura di), *Manuale di Relazioni Internazionali*, Roma-Bari, Laterza, pp. 43-63.
- Kapstein, E.B. (1992), *Between Power and Purpose: Central Bankers and the Politics of Regulatory Convergence*, in «International Organization», XLVI, n. 1, pp. 265-288.
- (2000), *Winners and Losers in the Global Economy*, in «International Organization», LIV, n. 2, pp. 359-384.
- Keohane, R.O. (1984), *After Hegemony. Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton, Princeton University Press.
- Keohane, R.O. e Milner, H. (a cura di) (1996), *Internationalization and Domestic Politics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Keohane, R.O. e Nye, J.S. (a cura di) (1972), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Harvard University Press.
- (1974), *Transgovernmental Relations and International Organizations*, in «World Politics», XXVII, n. 1, pp. 39-62.
- (1977), *Power and Interdependence: World Politics in Transition*, Boston, Little, Brown, and Company.
- (2000), *Globalization: What's New? What's Not? (And So What?)*, in «Foreign Policy», 118, pp. 104-119.
- Keynes, J.M. (1920), *The Economic Consequences of the Peace*, New York, Harcourt, Brace and Howe; trad. it. *Le conseguenze economiche della pace*, Torino, Rosenberg & Sellier, 1983.
- Kindleberger, C.P. (1970), *Power and Money. The Economics of International Politics and the Politics of International Economics*, New York, Basic Books.
- (1973), *The World in Depression, 1929-1939*, Berkeley, University of California Press.
- Kirshner, J. (1995), *Currency and Coercion. The Political Economy of International Monetary Power*, Princeton, Princeton University Press.
- Knorr, K. (1973), *Power and Wealth. The Political Economy of International Power*, New York, Basic Books.
- Krasner, S.D. (1976), *State Power and the Structure of International Trade*, in «World Politics», XXVIII, n. 3, pp. 317-347.

- Labbé, M.-H. (1994), *L'arme économique dans les relations internationales*, Paris, Presses Universitaires de France.
- Luttwak, E.N. (1990), *From Geo-Politics to Geo-Economics. Logic of Conflict, Grammar of Commerce*, in «The National Interest», n. 20, pp. 17-23.
- Mansfield, E.D. (1994), *Power, Trade, and War*, Princeton, Princeton University Press.
- Mastanduno, M. (1997), *Preserving the Unipolar Moment. Realist Theories and US Grand Strategy after the Cold War*, in «International Security», XXI, n. 4, pp. 49-88.
- (1998), *Economics and Security in Statecraft and Scholarship*, in «International Organization», LII, n. 4, pp. 825-854.
- Mitchell, R. (1994), *Regime Design Matters. International Oil Pollution and Treaty Compliance*, in «International Organization», XLVIII, n. 3, pp. 435-458.
- Morse, E.L. (1970), *The Transformation of Foreign Policies. Modernization, Interdependence, and Externalization*, in «World Politics», XXII, n. 3, pp. 371-392.
- (1974), *Modernization and the Transformation of International Relations*, New York, The Free Press.
- Nester, W. (1995), *International Relations. Geopolitical Relations and Geoeconomic Conflict and Cooperation*, New York, Harper and Collins.
- Ohmae, K. (1990), *The Borderless World*, London, Collins; trad. it. *Il mondo senza confini*, Milano, Il Sole-24 Ore Libri, 1991.
- (1995), *The End of the Nation State*, New York, The Free Press; trad. it. *La fine dello stato-nazione*, Milano, Baldini & Castoldi, 1996.
- Ornaghi, L. (2001), *Il ruolo internazionale dello Stato*, in G.J. Ikenberry e V.E. Parsi (a cura di), *Manuale di Relazioni Internazionali*, Roma-Bari, Laterza, pp. 69-87.
- Papayouanou, P.A. (1997), *Economic Interdependence and the Balance of Power*, in «International Studies Quarterly», XLI, n. 1, pp. 113-140.
- Pape, R.A. (1997), *Why Economic Sanctions Do Not Work*, in «International Security», XXII, n. 2, pp. 90-136.
- Parker, G. (1985), *Western Geopolitical Thought in the Twentieth Century*, London, Croom Helm.
- Pearson, L.B. (1969), *Partners in Development. Report of the Commission on International Development*, New York, Praeger.
- Pieper, U. e Taylor, L. (1998), *The Revival of the Liberal Creed: the IMF, the World Bank and Inequality in the Globalized Economy*, in D. Baker, G. Epstein e R. Podin (a cura di), *Globalization and Progressive Economic Policy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 37-63.

- Porter, M.E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Reich, R.B. (1992), *The Work of Nations*, New York, Vintage Books.
- Rodrick, D. (1997), *Has Globalization Gone Too Far?*, Washington, Institute of International Economics.
- (2001), *Trading in Illusions*, in «Foreign Policy», 123, March-April, pp. 55-62.
- Rosecrance, R. (1999), *The Rise of the Virtual State. Wealth and Power in the Coming Century*, New York, Basic Books.
- Rosecrance, R. e Stein, A. (1973), *Interdependence: Myth or Reality?*, in «World Politics», XXVI, n. 1, pp. 1-27.
- Scott, B.R. (2001), *The Great Divide in the Global Village*, in «Foreign Affairs», LXXX, n. 1, pp. 160-177.
- Strange, S. (1996), *The Retreat of the State. The Diffusion of Power in the World Economy*, Cambridge, Cambridge University Press; trad. it. *Chi governa l'economia mondiale?*, Bologna, Il Mulino, 1998.
- Thacker, S. (1999), *The High Politics of IMF Lending*, in «World Politics», LII, n. 1, pp. 38-75.
- «The Economist» (2001), *Globalisation and Its Critics. A Survey*, September 29.
- Wallerstein, I. (1974, 1980, 1989), *The Modern World-System*, New York, Academic Press, 3 voll.; trad. it. dei primi due volumi, *Il sistema mondiale dell'economia*, voll. 1 e 2, Bologna, Il Mulino, 1978 e 1982, rispettivamente.
- Waltz, K.N. (1970), *The Myth of National Interdependence*, in C.P. Kindleberger (a cura di), *The International Corporation*, Cambridge, Mit Press, pp. 205-223.
- (1979), *Theory of International Politics*, Reading, Addison-Wesley; trad. it. *Teoria della politica internazionale*, Bologna, Il Mulino, 1987.
- (2000a), *Globalization and American Power*, in «The National Interest», 59, pp. 46-56.
- (2000b), *Structural Realism after the Cold War*, in «International Security», XXV, n. 1, pp. 5-41.
- Wolf, M. (2001), *Will the Nation-State Survive Globalization?*, in «Foreign Affairs», LXXX, n. 1, pp. 178-190.