



Università
Ca' Foscari
Venezia

Corso di Laurea specialistica
In Relazioni Internazionali Comparate

Tesi di Laurea

Il Rapporto tra Sviluppo e Disuguaglianza

Il Brasile sta cambiando rotta?

—
Ca' Foscari
Dorsoduro 3246
30123 Venezia

Relatore

Ch. Prof. Giancarlo Corò

Correlatore

Ch. Prof. Mario Volpe

Laureando

Rossella Viola

Matricola 828004

Anno Accademico

2013/2014

ABSTRACT

This dissertation examines the relationship between economic development and inequality. In order to do so, the first chapter reviews the relevant literature on the subject. From the analysis of such literature, which dates back to a century ago, three different perspectives on inequality have emerged, namely the national, the international, and the global one. The interest for the first perspective, which refers to distribution of income among the members of a national community, has been predominant until the phenomenon of globalization raised the attention toward the distribution of wealth among countries on one hand and among the citizens of the world on the other. Nevertheless, the study of national inequality continues to be of extreme relevance especially to the BRIC countries, namely Brazil, Russia, India, and China. In fact, as the review of the literature on the so-called middle-income trap points out, the increasing levels of inequality measured in the last decades are considered one of the main obstacles to the future growth of middle-income countries in general and of Brazil, Russia, India and China in particular. The literature on the BRIC countries and the middle-income trap as well as the analysis of the relationship between economic growth and inequality in Brazil, Russia, India and China is discussed in the second chapter. In addition to the examination of the relationship between economic development and inequality, the main objective of the dissertation is to describe the impact that economic growth had on Brazilian inequality through the centuries as well as in the last two decades. As far as the situation of Brazilian inequality in the last decades is concerned, there is a key question to be answered: is the recent growth of the Brazilian economy contributing to the reduction of inequality? In order to answer this question, the third and fourth chapters analyze the models of economic development adopted since the beginning of the colonial period to present times as well as their impact on inequality. The analysis of the Brazilian and international literature on the subject points out that the levels of Brazilian inequality have always been high and persistent and that their root is to be found in the models of development adopted through history. Even though Brazilian inequality levels are still high, especially with reference to the international standards, recently a decreasing tendency has been observed. The decrease observed in Brazilian inequality trends is attributed to the adoption of a new growth model based on the opening of the economy through macroeconomic stabilization, privatization and trade liberalization on one hand and redistributive policies on the other. The stabilization and the opening processes of the Brazilian economy have been the milestones of the Cardoso governments, from 1994 to 2002, and have been the first step toward the revival of Brazilian growth after the deep economic crisis of the 1980s. While Cardoso's presidencies are focused on the stabilization and the opening of the economy, the Lula and Rousseff's governments are fully committed to the implementation of redistributive policies, whose main representative is the Bolsa Família program. Since the levels of Brazilian inequality are still high many authors have proposed the adoption

of a regional endogenous development model as a way to contribute even more to the reduction of inequality. The literature on the subject is briefly described in the fifth chapter which also presents a way in which Italy and its economic system could contribute to Brazilian regional development and, as a consequence, to the reduction of inequality.

Sommario

INTRODUZIONE	7
CAPITOLO 1: IL RAPPORTO TRA SVILUPPO E DISUGUAGLIANZA	12
1.1 La disuguaglianza nazionale: da Kuznets a Piketty	12
1.2 La disuguaglianza internazionale e l'analogia del Big Bang. Il contributo di Acemoglu e Robinson, Deaton e Milanovic	14
1.3 Milanovic e l'importanza della disuguaglianza globale	18
1.4 Misurare la disuguaglianza	19
1.4.1 L'indice di Gini.....	19
1.4.2 La disuguaglianza nazionale o intra-nazionale	21
1.4.3 La disuguaglianza internazionale.....	22
1.4.4 La disuguaglianza interindividuale o globale.....	26
CAPITOLO 2: I PROBLEMI DI SVILUPPO NEI BRIC	30
2.1 Cosa sono i BRIC?	30
2.2 The middle-income trap.....	34
2.3 I BRIC e la middle-income trap	38
2.4 I BRIC e la disuguaglianza.....	40
2.4.1 L'indice di Gini nei BRIC	43
CAPITOLO 3: IL MODELLO BRASILIANO DI SVILUPPO ECONOMICO	46
3.1 Cenni storici.....	46
3.2 Il modello primario-esportatore.....	48
3.3 Industrializzazione come sostituto delle importazioni.....	53
3.3.1 Sottosviluppo industrializzato.....	56
3.4 La liberalizzazione economica	56
3.4.1 Stabilizzazione macroeconomica.....	57
3.4.2 Apertura dell'economia	59
3.4.2.2 Integrazione regionale	60
3.4.3 Le privatizzazioni	61
3.4.4 Bilancio dell'era Fernando Henrique Cardoso (FHC).....	62
3.5 I governi Lula e Rousseff	63
3.5.1 Il governo Lula.....	63
3.5.1.1 Il programma Bolsa Família	64
3.5.1.2 Il Programa de Aceleração do Crescimento	65
3.5.2 Il governo Rousseff.....	66

CAPITOLO 4: IL RAPPORTO TRA SVILUPPO E DISUGUAGLIANZA IN BRASILE.....	68
4.1 Il modello primario-esportatore e la disuguaglianza	69
4.2 La disuguaglianza durante il periodo di sostituzione delle importazioni.....	71
4.3 Gli effetti della liberalizzazione economica sulla disuguaglianza	74
4.4 Crescita con equità	75
4.5 Quadro riassuntivo sull'andamento della disuguaglianza in Brasile.....	77
CAPITOLO 5: L'ESPORTAZIONE DEL MODELLO DI SVILUPPO ITALIANO IN BRASILE.....	80
5.1 Lo sviluppo endogeno e gli agglomerati d'impresa.....	80
5.2 Gli Arranjos Produtivos Locais	83
5.2.1 <i>Definizione di Arranjo Produtivo Local</i>	83
5.2.3 <i>I principali Arranjos Produtivos Locais</i>	85
5.3 L'esportazione del distretto industriale italiano in Brasile.....	87
5.3.1 <i>L'evoluzione del distretto industriale in Italia</i>	87
5.3.2 <i>Progetti di esportazione del modello italiano in Brasile</i>	89
5.3.2.1 <i>Il progetto Promos/Sebrae</i>	89
5.3.2.2 <i>Il progetto COCAP</i>	90
CONCLUSIONI.....	93
Riferimenti bibliografici.....	95

Indice delle figure

Figura 1.1 La curva di Lorenz e l'indice di Gini.....	20
Figura 1.2 Disuguaglianza internazionale non ponderata.	24
Figura 1.3 Disuguaglianza internazionale ponderata.	25
Figura 1.4 Disuguaglianza internazionale ponderata e non ponderata a confronto.	26
Figura 1.5 Disuguaglianza globale 1988-1998	28
Figura 2.1 Andamento dell'indice dei Gini in Brasile, Russia, India e Cina.....	44

INTRODUZIONE

La globalizzazione è uno dei fenomeni più trattati degli ultimi anni e, con buona probabilità, quello che più ha suscitato l'emergere di visioni contrastanti. Infatti, se da un lato c'è chi esalta la globalizzazione enfatizzandone le conseguenze positive, dall'altro lato c'è chi contesta il fenomeno in ogni sua sfaccettatura. Uno degli aspetti su cui più si è dibattuto, è l'impatto causato dalla globalizzazione e dai connessi processi di sviluppo e crescita economica sulla povertà e sulla disuguaglianza a livello nazionale, internazionale e globale. In particolare, i sostenitori della globalizzazione ritengono che la crescita economica promossa e favorita dalla crescente integrazione dei mercati abbia contribuito alla riduzione di povertà e disuguaglianza, soprattutto se si fa riferimento alla spettacolare crescita economica di Cina e India, che ha permesso a milioni di persone di uscire dalla povertà. Al contrario, coloro i quali assumono un atteggiamento critico nei confronti della globalizzazione ritengono che questa abbia causato l'aggravarsi di povertà e disuguaglianza, soprattutto se si tengono in considerazione gli effetti provocati dal fenomeno entro i confini nazionali e, in particolare, entro quelli dei paesi cosiddetti sviluppati.

Giacché argomento trattato da questa tesi, il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza è inizialmente affrontato da un punto di vista generale per poi assumere una connotazione più specifica. L'adozione di una doppia prospettiva sulla questione consente il raggiungimento dei due obiettivi che si pone il presente lavoro. Il primo di questi consiste nell'offrire un'analisi di come il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza è stato affrontato dalla letteratura sviluppatasi sul tema nell'ultimo secolo circa. Partendo dall'inquadramento della questione a livello generale, l'obiettivo specifico che si pone la presente tesi è di analizzare il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza nel caso del Brasile. Da questo punto di vista, il Brasile rappresenta un caso interessante per due ragioni principali. Il primo motivo d'interesse nei confronti del caso brasiliano dipende dal fatto che la disuguaglianza, intesa come il risultato di una distribuzione squilibrata delle risorse e della ricchezza prodotta, è congenita al sistema economico e sociale del paese ed è quindi presente sin dai tempi della colonizzazione portoghese nella prima metà del sedicesimo secolo. L'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile si rivela interessante anche perché negli ultimi anni il paese ha sperimentato tassi di crescita elevati che gli sono valsi l'inclusione, assieme a Russia, India e Cina, nel gruppo dei BRIC cioè l'insieme dei paesi emergenti più promettenti in termini di crescita economica. Visti il recente sviluppo economico del paese e gli alti livelli di disuguaglianza che l'hanno sempre caratterizzato, l'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile è particolarmente rilevante. Di conseguenza, un successivo obiettivo del presente lavoro è rispondere al seguente interrogativo: il recente processo di crescita sperimentato

dall'economia brasiliana ha contribuito o sta contribuendo a ridurre la disuguaglianza? Per cercare di rispondere al quesito proposto e per raggiungere gli altri obiettivi prefissati, il testo si articola in cinque capitoli.

Uno degli argomenti principali trattati dal presente lavoro, cioè il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza, è discusso nel primo capitolo in cui viene presentata un'analisi della letteratura sviluppatasi sulla questione nell'ultimo secolo circa. La letteratura rilevante è stata organizzata seguendo un criterio cronologico. Questa scelta è stata motivata dal fatto che, con l'evolversi del tempo, la nozione di disuguaglianza ha subito delle estensioni e delle modificazioni concettuali. In particolare, dall'analisi della letteratura sono emerse tre prospettive che, è necessario precisare, non si escludono a vicenda ma coesistono. Il primo approccio adottato dalla letteratura nei confronti del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza è focalizzato sulla dimensione nazionale e cioè su come reddito e ricchezza si distribuiscono tra i membri di una società o comunità nazionale. Questa prima prospettiva è stata predominante fino a quando il processo d'industrializzazione prima e il fenomeno della globalizzazione poi hanno sollevato l'interesse nei confronti della dimensione internazionale e globale della disuguaglianza. Dal punto di vista internazionale la disuguaglianza è intesa come le differenze esistenti in termini di reddito medio o PIL pro capite tra i vari paesi del mondo. La terza prospettiva sul rapporto tra sviluppo e disuguaglianza ha una dimensione globale che si riferisce cioè alla distanza in termini di reddito esistente tra tutti i cittadini del mondo. Dopo aver discusso i tre approcci esistenti in letteratura sul rapporto tra sviluppo e disuguaglianza, la seconda parte del capitolo consiste nella presentazione dell'indice di Gini. Il coefficiente di Gini, che misura il grado di equità con cui una risorsa si distribuisce all'interno di una popolazione, è stato sviluppato nel 1914 dallo statistico italiano Corrado Gini (1884 - 1965) ed è uno degli indici più popolari per il calcolo della disuguaglianza in termini di reddito. Infine, il primo capitolo si conclude descrivendo come si costruisce l'indice di Gini per il calcolo della disuguaglianza nazionale, internazionale e globale.

Poiché il secondo obiettivo del presente lavoro è analizzare il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile, che com'è stato osservato sopra fa parte dei paesi BRIC, il secondo capitolo è dedicato all'analisi dei problemi di sviluppo in Brasile, Russia, India e Cina. La prima delle tre parti in cui è suddiviso il capitolo è dedicata alla spiegazione delle origini, del contenuto e delle implicazioni del concetto di paesi BRIC. Nella stessa sede viene poi offerta una breve rassegna delle reazioni che lo stesso concetto ha suscitato sia a livello economico sia a livello di politica internazionale. La seconda parte del capitolo è incentrata sui problemi di sviluppo e gli ostacoli alla crescita nei paesi BRIC che sono ricondotti alla cosiddetta middle-income trap o trappola del reddito medio. Il concetto di middle-income trap, cioè il fatto che, nella maggior parte dei paesi a reddito medio, periodi di crescita sostenuta sono spesso seguiti da fasi di rallentamento e in alcuni casi di stagnazione, è analizzato sulla base della letteratura generale prodotta a livello internazionale e sulla base dei contributi proposti per i casi

specifici di Brasile, Russia, India e Cina. Infine, il capitolo si conclude con la presentazione di un quadro analitico dell'andamento della disuguaglianza nei paesi BRIC e con la presentazione degli indici di Gini per Brasile, Russia, India e Cina, ricavati a partire dagli studi specifici condotti per ognuno dei quattro paesi. La descrizione dell'andamento della disuguaglianza nei paesi BRIC si focalizza sull'arco temporale che va dal secondo dopoguerra ai primi anni 2000. Dal confronto degli indici di Gini per Brasile, Russia, India e Cina, emerge che il Brasile è l'unico dei quattro paesi BRIC che presenta un calo rilevante nei livelli di disuguaglianza. Infatti, nell'ultimo decennio circa, l'andamento della disuguaglianza brasiliana è costantemente decrescente.

Quanto emerso dalla conclusione del secondo capitolo, e cioè la constatazione che in Brasile la disuguaglianza sta diminuendo, è un primo passo nel cercare di rispondere alla domanda circa il rapporto tra il calo della disuguaglianza appena osservato e il recente processo di crescita economica. Il terzo e il quarto capitolo cercano di rispondere al quesito proposto partendo dall'ipotesi per cui l'effetto positivo o negativo che la crescita economica può avere sulla distribuzione di reddito e ricchezza, cioè sulla disuguaglianza, dipende dal modello di sviluppo adottato. È per questo motivo che il terzo capitolo è dedicato alla descrizione dei modelli di sviluppo economico adottati dal Brasile a partire dalla colonizzazione del territorio da parte della corona portoghese fino ad arrivare al periodo attuale. La prima parte del capitolo è dedicata ad una breve ricostruzione della storia del paese. Il capitolo prosegue poi con l'analisi, basata principalmente sui contributi di autori brasiliani sia in portoghese sia in inglese, dei modelli di sviluppo succedutisi nel tempo. In particolare, dal punto di vista economico, la storia del Brasile può essere analizzata come il susseguirsi di quattro modelli di crescita. Il modello di sviluppo istituito dalla corona portoghese è di tipo primario-esportatore e caratterizza l'economia brasiliana dall'epoca coloniale fino al 1930. A seguire, e in particolare dagli anni '30 fino alla crisi economica degli anni '80, l'economia brasiliana si sviluppa seguendo il modello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni. Nell'ambito di questo modello si sviluppa ciò che molti autori brasiliani hanno definito come sottosviluppo industrializzato. Gli anni novanta, e in particolare i mandati presidenziali Cardoso, sono caratterizzati da un modello di sviluppo basato sulla liberalizzazione economica e commerciale e sull'integrazione nei mercati internazionali, mentre le successive presidenze Lula e Rousseff sono caratterizzate dalla fusione delle politiche del governo precedente con quelle improntate alla redistribuzione della ricchezza e all'equità sociale.

Tenendo presente la ricostruzione dei regimi di politica macroeconomica succedutisi nella storia economica del Brasile effettuata nel terzo capitolo, il testo prosegue con un capitolo dedicato ad analizzare le conseguenze che ognuno dei modelli descritti ha avuto sui livelli di disuguaglianza. Come nel capitolo precedente, anche in questo caso l'analisi è basata principalmente sugli studi condotti da autori brasiliani, la maggior parte dei quali sono stati pubblicati dall'istituto brasiliano di ricerca economica applicata o IPEA. Dopo un breve richiamo degli eventi storici più rilevanti rispetto alla

questione della disuguaglianza, il capitolo si apre con la descrizione degli effetti causati dall'adozione del modello primario-esportatore sulla distribuzione di reddito e ricchezza sia a livello sociale sia a livello territoriale. A questo proposito si rileva come le istituzioni estrattive, sia economiche sia politiche, proprie dell'epoca coloniale, tra cui rientrano la schiavitù e la concentrazione della proprietà delle risorse e del capitale nelle mani di una ristretta élite, siano all'origine dei forti livelli di disuguaglianza sia sociale sia territoriale che hanno caratterizzato il Brasile per quasi tutta la sua storia. Ad eccezione della schiavitù, adottata sin dal quindicesimo secolo e abolita nella seconda metà del diciannovesimo, le istituzioni estrattive di origine coloniale non sono state intaccate dal processo d'indipendenza e dalla rottura del vincolo coloniale avvenuta nel 1822. Da ciò deriva che il modello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni, essendo ancora basato su istituzioni estrattive, ha contribuito ad acuire i livelli di disuguaglianza, soprattutto durante la dittatura militare instauratasi nel 1964 e crollata nei primi anni '80. Ed è proprio il periodo che va dagli anni '60 alla fine degli anni '80 che viene descritto come sottosviluppo industrializzato a causa del forte dualismo tra il settore più moderno dell'economia e quello più arretrato. Quest'opposizione è all'origine di ulteriori squilibri che non fanno altro che acuire la disuguaglianza sia dal punto di vista sociale sia da quello territoriale. Negli anni '70 e '80, la fine della dittatura e il ritorno alla democrazia, favorito dal formarsi di movimenti di reazione sociale tra cui spicca il movimento sindacalista, sono accompagnati da una grave crisi economica. Per superare la crisi economica gli anni '90, e in particolare i mandati presidenziali Cardoso, sono improntati alla progressiva liberalizzazione dell'economia e all'integrazione nei mercati internazionali. È in concomitanza con l'adozione di questo nuovo modello che i livelli di disuguaglianza iniziano a calare. Nonostante gli anni '90 rappresentino la preconditione fondamentale per la ripresa della crescita economica e la riduzione delle disuguaglianze, sono le politiche redistributive adottate dai governi Lula e Rousseff nel nuovo millennio che determineranno i maggiori cambiamenti nella distribuzione del reddito e della ricchezza in Brasile.

Nonostante le politiche redistributive e la ripresa della crescita economica abbiano contribuito alla riduzione delle disuguaglianze, è necessario porre in rilievo che, affinché la disuguaglianza continui a calare rientrando negli standard internazionali, è necessario che le politiche redistributive siano affiancate all'adozione di un nuovo modello di sviluppo e di una nuova politica industriale. Quest'argomento è trattato nel capitolo conclusivo che si apre con una breve rassegna della letteratura brasiliana sullo sviluppo endogeno cioè un modello di crescita basato sul potenziamento delle risorse del territorio e degli agglomerati d'impresa a cui danno vita le piccole e medie imprese. Gli Arranjos Produtivos Locais, cioè la versione brasiliana degli agglomerati d'impresa, e il loro ruolo nello sviluppo economico e sociale del Brasile sono descritti nella parte centrale del capitolo. Poiché gli agglomerati d'impresa, e in particolare i distretti industriali, sono alla base del modello di sviluppo economico adottato dall'Italia, il quinto capitolo termina con una riflessione sui vantaggi che potrebbero derivare

da una collaborazione tra il sistema economico brasiliano e quello italiano. Infatti, come dimostra la descrizione dei progetti Promos/Sebrae e COCAP, l'esportazione del modello distrettuale italiano in Brasile rappresenta, per le imprese italiane, un modo per uscire dalla crisi e, allo stesso tempo, è un mezzo che le imprese brasiliane possono impiegare per acquisire le competenze e la tecnologia necessarie per aumentare la propria competitività e contribuire allo sviluppo economico ma soprattutto sociale del paese.

CAPITOLO 1: IL RAPPORTO TRA SVILUPPO E DISUGUAGLIANZA

La disuguaglianza era già oggetto di studio nel XIX secolo quando l'interesse era rivolto alla distribuzione del reddito tra classi sociali, in particolare tra i detentori del capitale e il proletariato. Agli inizi del XX secolo, grazie al contributo di Vilfredo Pareto, l'interesse si è spostato verso l'analisi della distribuzione del reddito tra individui. Nei circa cento anni che sono trascorsi, la letteratura sulla disuguaglianza ha rispecchiato gli ampliamenti concettuali determinati dall'evoluzione del sistema economico. Infatti, in concomitanza con i processi d'internazionalizzazione dell'economia, in particolare con la rivoluzione industriale e l'attuale fase della globalizzazione, alla dimensione nazionale della disuguaglianza, cioè lo studio degli squilibri nella distribuzione del reddito tra gli abitanti di uno stesso paese, se ne sono affiancate una internazionale, relativa alle differenze tra paesi in termini di redditi medi o PIL pro capite, e una globale, che descrive la distanza in termini di reddito esistente tra tutti i cittadini del mondo. Nonostante l'evoluzione del sistema economico abbia allargato il campo di applicazione del concetto di disuguaglianza, è importante precisare come l'affermarsi del concetto successivo (ad esempio la disuguaglianza internazionale) non annulli la validità di o l'interesse per quello precedente (continuando con l'esempio la disuguaglianza nazionale). Di conseguenza, è necessario analizzare la letteratura rilevante per ognuna delle tre declinazioni della disuguaglianza.

1.1 La disuguaglianza nazionale: da Kuznets a Piketty

Simon Kuznets è, assieme a Pareto, il pioniere negli studi sulla distribuzione del reddito tra individui. I due più grandi contributi dell'autore sono le serie di Kuznets e l'ipotesi di Kuznets.

L'opera "Shares of Upper Income Group in Income and Savings"¹, pubblicata nel 1953, rappresenta il primo studio sulla disuguaglianza sociale giustificato da solide basi statistiche. Infatti, grazie alla nuova disponibilità di dati fiscali e alle stime sul reddito nazionale eseguite negli anni precedenti, Kuznets è il primo autore a rendere disponibile una serie storica sulla distribuzione del reddito, in questo caso relativa agli Stati Uniti per il periodo compreso tra il 1913 e il 1948. L'analisi dei dati evidenzia che la quota di reddito percepita dal dieci per cento più ricco della popolazione ha subito un calo di circa dieci punti percentuali dall'inizio della prima guerra mondiale agli anni '40. In particolare, se nel 1913 il dieci per cento più ricco della popolazione percepiva tra il 45 e il 50 per cento del reddito nazionale annuo, alla fine degli anni quaranta la quota di reddito nazionale percepita dallo stesso gruppo era pari al 30-35 per cento.

¹ Kuznets, S., 1953. *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

L'interpretazione alla base della diminuzione della disuguaglianza così evidenziata è affidata all'articolo "Economic Growth and Income Inequality"², pubblicato per la prima volta nel 1955. L'obiettivo principale del testo è individuare un legame tra la disuguaglianza nella distribuzione del reddito e il processo di crescita economica di un paese e, in particolare, rispondere alla seguente domanda "la disuguaglianza nella distribuzione del reddito aumenta o diminuisce nel corso dello sviluppo economico di un paese?"³. Per rispondere a questo interrogativo, Kuznets affianca i dati relativi agli Stati Uniti a quelli sulla distribuzione del reddito in Gran Bretagna e in Germania. L'analisi di questi nuovi dati porta l'autore a confermare la riduzione della disuguaglianza nella distribuzione del reddito, già osservata nell'opera pubblicata nel 1953. L'ipotesi di Kuznets, il maggiore e più influente contributo dell'autore agli studi sulla disuguaglianza sociale, è stata formulata come interpretazione dell'andamento decrescente appena illustrato. Secondo tale ipotesi, il livello di disuguaglianza all'interno di una società è strettamente collegato allo stadio di sviluppo economico in cui si trova un paese. In particolare, è possibile identificare un andamento a "U" rovesciata della disuguaglianza. Prima dell'avvio di un processo di crescita sostenuta i livelli di disuguaglianza sono relativamente bassi. Gli squilibri nella distribuzione del reddito sono più rilevanti quando ha inizio il fenomeno d'inurbamento, cioè lo spostamento della popolazione dall'agricoltura all'industria e dalle campagne alle città. In particolare, la disuguaglianza aumenta a causa del divario tra i redditi urbani e quelli agricoli, solitamente più bassi, e tra il divario che caratterizza gli stessi redditi urbani come conseguenza della maggiore specializzazione della forza lavoro. Nelle fasi successive dello sviluppo, grazie alle politiche redistributive messe in atto dallo Stato e alla diffusione dell'istruzione e della tecnologia si registrerebbe la diminuzione della disuguaglianza osservata dall'autore sia nel caso degli Stati Uniti che in quello di Germania e Gran Bretagna.

Nonostante l'ipotesi della "U" rovesciata abbia avuto molto successo, le ripetute verifiche cui è stata sottoposta hanno portato a una sua sostanziale smentita piuttosto che a una conferma. In particolare, il lavoro che più ha minato le basi dell'ipotesi di Kuznets è di Thomas Piketty. Il volume "Top Incomes Over the Twentieth Century"⁴ raccoglie studi sull'andamento di lungo periodo della disuguaglianza in dieci paesi appartenenti all'area anglosassone e all'Europa continentale. L'obiettivo del database che così si viene a creare è quello di fornire uno strumento per approfondire l'analisi del rapporto bidirezionale tra sviluppo e disuguaglianza. Nell'introduzione al volume Piketty traccia un filo diretto con Kuznets affermando che gli studi raccolti nell'opera sono un'estensione del lavoro dello stesso Kuznets, resa possibile dalla maggiore quantità di dati. Dopo aver posto l'accento su come durante la prima metà del

² Kuznets, S., 1955. *Economic Growth and Income Inequality*. The American Economic Review, [pdf]. 45 (1). Disponibile all'indirizzo: <https://www.aeaweb.org/aer/top20/45.1.1-28.pdf>.

³ Kuznets, S., 1969. *Sviluppo Economico e Struttura*. Milano: il Saggiatore di Alberto Mondadori Editore. pag. 316

⁴ Atkinson, A.B. e Piketty, T., (a cura di) 2007. *Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press.

XX secolo i paesi occidentali abbiano assistito a un calo della disuguaglianza, l'autore mina le fondamenta dell'ipotesi a "U" rovesciata. In particolare, secondo Piketty, è importante notare che il calo della disuguaglianza ha avuto luogo in un periodo singolare, tra il 1914 e il 1945, segnato dalle due guerre mondiali e dalla crisi economica degli anni '30. A quest'osservazione segue la spiegazione per cui il calo della disuguaglianza è da imputare interamente al crollo delle rendite da capitale e non, come sostenuto da Kuznets, allo stadio di sviluppo in cui si trova l'economia. L'andamento della disuguaglianza dal secondo dopoguerra in poi è ancora una volta determinato dalla condizione delle rendite da capitale. In particolare, la tendenza costante che caratterizza la distribuzione del reddito dal 1945 agli anni '70 è una conseguenza delle imposte progressive applicate nella maggioranza dei paesi occidentali. Allo stesso modo, l'aumento della disuguaglianza che si registra dagli anni '70 e '80 è dovuto all'incremento delle retribuzioni dei lavoratori appartenenti alla fascia di reddito più alta, nel caso degli Stati Uniti, e, nel caso degli altri paesi occidentali, in cui l'incremento della disuguaglianza è minore, è dovuto alla ripresa delle rendite da capitale. La critica di Piketty all'ipotesi di Kuznets è ulteriormente approfondita nel volume "Capital in the Twenty-First Century"⁵ pubblicato nel 2014. La tesi principale esposta dall'autore è che l'andamento di lungo periodo della distribuzione della ricchezza è stato profondamente influenzato dalla politica e, di conseguenza, non può essere spiegato facendo ricorso a meccanismi puramente economici. Piketty riconosce i meriti di Kuznets relativi all'opera del 1953 ma continua la critica all'ipotesi della "U" rovesciata basandosi sui limiti già individuati, a dire dell'autore, dallo stesso Kuznets. La spiegazione dell'andamento della disuguaglianza è dunque affidata a quella che viene definita la contraddizione fondamentale del capitalismo per cui il tasso della rendita da capitale può essere per lunghi periodi più alto rispetto al tasso di crescita causando forti squilibri nella distribuzione del reddito e della ricchezza. Per prevenire la formazione di questi squilibri, Piketty propone l'imposizione di una tassa progressiva sul capitale che permetta di controllare la disuguaglianza senza incidere sulla competizione e sul meccanismo di incentivi necessari alla crescita.

1.2 La disuguaglianza internazionale e l'analogia del Big Bang. Il contributo di Acemoglu e Robinson, Deaton e Milanovic

L'analogia del Big Bang, comune a tutti i contributi alla disuguaglianza analizzati in questo paragrafo, si riferisce alla visione per cui la Rivoluzione Industriale inglese ha avuto effetti paragonabili a quelli del Big Bang. In particolare, la Rivoluzione Industriale rappresenta il momento in cui sono esplose le differenze in termini di redditi medi o PIL pro capite tra paesi. Infatti, prima della Rivoluzione Industriale non era possibile dividere il mondo in paesi ricchi o estremamente ricchi da una parte e paesi poveri o estremamente poveri dall'altra.

⁵ Piketty, T., 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Tradotto dal francese da A. Goldhammer. London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Dopo aver fatto riferimento all'analogia del Big Bang, Milanovic⁶ inizia la trattazione della disuguaglianza internazionale illustrando la differenza tra disuguaglianza internazionale non ponderata e ponderata. Il primo tipo di disuguaglianza si calcola assegnando a ogni paese lo stesso peso, al contrario, nel calcolo della disuguaglianza internazionale ponderata a ogni paese viene assegnato un peso specifico sulla base della popolazione. La distinzione tra i due tipi di disuguaglianza internazionale è trascurabile fino alla fine degli anni '70 e all'inizio degli anni '80, quando l'andamento dei due tipi di disuguaglianza inizia a mostrare andamenti di segno opposto. Infatti, la disuguaglianza internazionale non ponderata è in continuo aumento a causa dell'ininterrotta crescita dei paesi ricchi cui si contrappongono la performance disastrosa dei paesi africani e la recessione dei paesi che si trovavano a metà nella distribuzione del reddito e cioè i paesi dell'America Latina e le economie in transizione dall'economia pianificata a quella di mercato. Al contrario, in quel periodo la disuguaglianza internazionale ponderata per la popolazione inizia a diminuire grazie alla spettacolare crescita dei due giganti asiatici, che contribuisce all'innalzamento del reddito di milioni di persone. Ciò nonostante, l'autore frena l'ottimismo che potrebbe derivare da tali considerazioni evidenziando le grandi differenze che ancora esistono tra Cina e India da una parte e i paesi occidentali dall'altra, in particolare gli Stati Uniti. A sostegno di ciò, Milanovic cita il fatto impressionante per cui affinché l'India stia al passo con un tasso di crescita statunitense dell'uno per cento annuo deve essere in grado di crescere a un tasso annuo del diciassette per cento.

L'autore si focalizza dunque sul rapporto tra la costante divergenza tra paesi e la globalizzazione, in particolare, sull'effetto che l'aumento delle distanze tra paesi ricchi e poveri ha sulle teorie dello sviluppo e della crescita. La prima constatazione riguarda la smentita della teoria neoclassica per cui la globalizzazione dovrebbe portare a una sempre maggiore convergenza tra paesi poveri e ricchi. Il vantaggio dell'arretratezza accordato ai paesi poveri dalla globalizzazione dovrebbe favorire il recupero nei confronti dei paesi ricchi per tre ragioni principali. La prima è che i flussi di capitale dovrebbero dirigersi dai paesi ricchi a quelli poveri perché questi mostrano un rendimento da capitale maggiore in termini marginali rispetto ai paesi ricchi. Oltre a favorire i flussi di capitale verso i paesi poveri, la globalizzazione dovrebbe anche facilitare i trasferimenti di tecnologia permettendo ai paesi poveri di imitare le tecnologie più avanzate senza dover investire nella più dispendiosa creazione di nuove tecnologie. Infine, il terzo vantaggio dell'arretratezza è dovuto al fatto che, grazie all'abbattimento delle frontiere, i paesi poveri dovrebbero avere accesso alle istituzioni che hanno favorito la crescita nei paesi sviluppati e poterle quindi replicare. Poiché la teoria neoclassica della convergenza è minata alle fondamenta dai fatti concernenti la disuguaglianza internazionale, gli economisti hanno sviluppato una nuova teoria della crescita incentrata sull'importanza dei fattori endogeni, quali la tecnologia,

⁶ Milanovic, B., 2012. *Chi Ha e Chi Non Ha. Storie di Disuguaglianze*. Tradotto dall'inglese da M. Alacevich. Bologna: Il Mulino.

l'istruzione e le istituzioni che ne favoriscono lo sviluppo, e dei rendimenti di scala crescenti ovvero quei processi per cui “due operatori e due computer producono più del doppio di quanto produca un operatore con un computer”⁷.

Se Milanovic punta l'attenzione sulla distanza che ancora separa Cina e India dai paesi occidentali nonostante gli spettacolari tassi di crescita, il libro di Deaton “The Great Escape”⁸ è attraversato da una vena decisamente ottimistica. Nell'introduzione al volume l'autore espone delle considerazioni generali sul rapporto tra sviluppo e disuguaglianza. In particolare, afferma che la disuguaglianza è una conseguenza inevitabile del progresso economico come dimostrano la grande divergenza seguita alla Rivoluzione Industriale e le attuali disuguaglianze determinate dalla globalizzazione. Allo stesso tempo è importante notare come il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza sia bidirezionale nel senso che se è vero che la disuguaglianza segue il progresso è allo stesso modo vero che la disuguaglianza può favorire il progresso, e in questo caso si configura come un incentivo a migliorare la propria situazione, o ostacolarlo per far sì che le posizioni privilegiate restino tali. L'analisi di Deaton dimostra che la relazione esistente tra sviluppo e disuguaglianza è valida sia in campo economico sia in ambito sanitario. Di conseguenza, come il progresso economico genera disuguaglianze nello stile di vita così, il progresso sanitario genera disuguaglianze nella qualità della vita.

La prima parte del libro è dedicata all'analisi in prospettiva storica delle disparità, sia in termini di mortalità sia di morbilità, che hanno differenziato e differenziano tuttora, anche se in minor misura, le nazioni e gli individui. La seconda parte del libro è invece dedicata allo studio della disuguaglianza internazionale in termini economici. A questo proposito è interessante notare come, al momento di esprimere le proprie considerazioni, Deaton si focalizzi sulla ponderazione della disuguaglianza per la popolazione e quindi sugli effetti positivi della crescita di Cina e India. Ciò nonostante, l'autore, in linea con quanto espresso nell'introduzione, riconosce che ogni tipo di sviluppo, in campo sanitario piuttosto che economico, lascia dietro di sé nuove disuguaglianze. L'esistenza di tali disuguaglianze non inficia l'ottimismo dell'autore, che nonostante sia esplicitato nella conclusione, è rintracciabile lungo tutta l'opera il cui filo conduttore è che nonostante il mondo sia terribilmente ineguale il progresso ha reso la vita migliore e continuerà a farlo per un numero di individui sempre crescente.

Com'è stato osservato, nonostante il suo ottimismo, Deaton riconosce esplicitamente che la globalizzazione non sta aiutando i paesi poveri nel processo di recupero nei confronti dei paesi ricchi. L'autore propone la soluzione in termini istituzionali affermando che i paesi poveri sono tali perché privi delle istituzioni necessarie a promuovere una crescita economica sostenuta e sostenibile. L'ipotesi per cui la mancata convergenza dei paesi poveri è da ascrivere all'assenza delle istituzioni chiave per

⁷ Milanovic, B., 2012. *Chi Ha e Chi Non Ha. Storie di Disuguaglianze*. Op. cit. pag. 118.

⁸ Deaton, A., 2013. *The Great Escape. Health, Wealth and the Origins of Inequality*. Princeton: Princeton University Press.

favorire la crescita è stata sistematizzata da Acemoglu e Robinson⁹ nella loro teoria della disuguaglianza globale. L'ipotesi istituzionale ivi proposta si contrappone alle altre ipotesi avanzate come spiegazione del divario esistente tra i paesi poveri e quelli ricchi e cioè l'ipotesi geografica, l'ipotesi culturale e l'ipotesi dell'ignoranza. I sostenitori della prima ipotesi affermano che la disuguaglianza internazionale è determinata da fattori geografici, come la circostanza di vivere in aree temperate o tropicali che determinerebbe la maggiore o minore produttività dell'agricoltura e la conseguente influenza sul settore industriale. Secondo i sostenitori dell'ipotesi culturale, il fatto di appartenere a una particolare cultura è la determinante principale della ricchezza o della povertà di una nazione. Infine, un'altra spiegazione del perché i paesi poveri sono tali fa riferimento all'ignoranza dei loro governanti i quali, mal consigliati o mal informati, non sarebbero in grado di implementare le politiche più adatte per stimolare la crescita. L'ipotesi istituzionale si dimostra come la più adatta perché è in grado di rendere conto delle differenze esistenti a livello di prosperità tra realtà geograficamente simili e addirittura confinanti. Allo stesso modo, l'ipotesi istituzionale dà una spiegazione convincente del perché i paesi poveri siano rimasti tali nonostante si siano avvalsi dell'aiuto di consiglieri esperti in questioni di politica economica.

La teoria della disuguaglianza globale di Acemoglu e Robinson si fonda sull'interazione tra le istituzioni economiche e politiche e sulla differenza tra istituzioni inclusive e istituzioni estrattive. Il rapporto tra istituzioni politiche ed economiche è un rapporto di reciproca influenza, infatti, le istituzioni politiche, in quanto espressione di chi detiene il potere, danno forma alle istituzioni economiche in modo che queste soddisfino gli interessi di chi è alla guida della nazione. Di rimando, le istituzioni economiche favoriscono la diffusione e il rafforzamento delle istituzioni politiche che le hanno determinate. Le istituzioni politiche possono essere inclusive o estrattive. Le istituzioni politiche inclusive corrispondono ad istituzioni di tipo pluralista, ciò vuol dire che garantiscono un'ampia distribuzione del potere all'interno della società e la sottomissione di tale potere a vincoli ben definiti. Istituzioni politiche di questo tipo sono accompagnate da istituzioni economiche altrettanto inclusive che garantiscono l'accesso a pari opportunità per una porzione ampia e trasversale della società, un sistema giuridico imparziale e il rispetto della proprietà privata. Al contrario, le istituzioni politiche estrattive si identificano principalmente con regimi assolutisti in cui un potere assoluto e privo di vincoli è accompagnato da istituzioni economiche estrattive la cui ragion d'essere è l'estrazione delle risorse prodotte dalla società. Le istituzioni politiche inclusive ed estrattive sono accomunate dal fatto di essere associate, nella maggioranza dei casi, ad uno stato fortemente centralizzato. In entrambi i casi, infatti, uno stato centralizzato è la chiave per dare avvio a un processo di crescita. Da ciò deriva che la crescita economica è possibile sia in un ambiente inclusivo sia in uno estrattivo. Ciò nonostante, la crescita stimolata da un ambiente estrattivo è limitata da diversi fattori. Il primo è la paura della distruzione

⁹ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Tradotto dall'inglese da M. Allegra e M. Vegetti. Milano: il Saggiatore

creatrice, in altre parole, quel processo per cui grazie alle innovazioni tecnologiche i vecchi equilibri economici e di potere sono scalzati e sostituiti da quelli nuovi. Di conseguenza, le élites di tipo estrattivo ostacolano i processi d'innovazione tecnologica all'origine di una crescita duratura per conservare il proprio potere politico e il controllo sulla ricchezza prodotta dalla società. Un altro limite alla crescita economica di tipo estrattivo deriva dal fatto che spesso istituzioni politiche estrattive non sono in grado di favorire l'accentramento del potere. Infatti, la mancanza di accentramento si traduce spesso in lotte intestine per la detenzione del potere politico e per il controllo delle risorse economiche cui seguono instabilità sociale, guerre civili o, in casi estremi, il fallimento stesso dello stato.

La reciproca influenza tra istituzioni politiche ed economiche può dare origine a un circolo virtuoso, nel caso d'istituzioni inclusive, o a un circolo vizioso, nel caso di istituzioni estrattive. Ciò nonostante, è possibile che il circolo, virtuoso o vizioso che sia, s'interrompa. Il cambiamento di rotta, alla base delle differenze in termini di prosperità o povertà tra le nazioni, è reso possibile dalle congiunture critiche, in altre parole, eventi particolarmente influenti che determinano un cambiamento degli equilibri economici e politici che reggono la società. La direzione del cambiamento, verso istituzioni inclusive o estrattive, è determinata dall'assetto istituzionale di partenza. Infatti, sono proprio le differenze istituzionali tra i vari paesi che determinano diverse reazioni alle congiunture critiche e quindi la formazione di diversi assetti istituzionali che porteranno a un processo di crescita continuo e sostenuto, se inclusivi, o, se estrattivi, non favoriranno l'innescare di un processo di crescita, se non limitato.

L'ipotesi istituzionale così delineata è convincente in prospettiva storica perché rende conto delle conformazioni passate della disuguaglianza internazionale e, ad esempio, delle ragioni alla base della grande divergenza verificatasi in conseguenza alla rivoluzione industriale inglese. Inoltre, il ruolo delle istituzioni come determinante di prosperità economica è verificato anche per la situazione attuale sia nel caso del continuo ritardo degli stati subsahariani che nel caso delle economie all'avanguardia nel processo di recupero nei confronti dei paesi ricchi e in particolare nel caso dei BRICS. La forza della teoria di Acemoglu e Robinson sta dunque nel fatto di essere allo stesso tempo generale, e quindi di rendere conto della geografia globale della disuguaglianza, e particolare perché applicabile a situazioni e contesti diversi tra loro sia dal punto di vista spaziale che da quello temporale.

1.3 Milanovic e l'importanza della disuguaglianza globale

La disuguaglianza globale rappresenta l'ultima declinazione del concetto di disuguaglianza sviluppatasi in concomitanza con la globalizzazione. Infatti, Milanovic¹⁰ afferma che l'interesse per la distribuzione del reddito a livello globale, cioè tra tutti i cittadini del mondo, è sorto come conseguenza della rivoluzione nei sistemi di comunicazione e la maggiore diffusione delle informazioni, che hanno

¹⁰ Milanovic, B., 2012. *Chi Ha e Chi Non Ha. Storie di Disuguaglianze*. Op. cit.

permesso contatti più frequenti e ravvicinati tra i cittadini del mondo. Dopo aver esposto i problemi relativi alla misurazione della disuguaglianza globale, di cui verrà dato conto nei paragrafi successivi, l'autore indaga il rapporto tra globalizzazione e disuguaglianza globale. Per rispondere a questa domanda è necessario prendere in considerazione tre canali attraverso cui la globalizzazione può influenzare la disuguaglianza globale. Il primo aspetto da prendere in considerazione è l'effetto, positivo o negativo, che la globalizzazione può avere sulla distribuzione dei redditi nei paesi ricchi come in quelli poveri. Il secondo elemento evidenziato da Milanovic è la diversa influenza che la globalizzazione può avere sui tassi di crescita dei paesi, in base al fatto che questi siano ricchi o poveri. Infine la globalizzazione influenza l'andamento degli squilibri nella distribuzione del reddito a livello globale in maniera diversa secondo la popolosità del paese preso in considerazione. Come si evince dai tre criteri qui esposti, l'influenza della globalizzazione sulla disuguaglianza globale varia secondo il paese preso in considerazione e a seconda delle condizioni storiche contingenti.

Milanovic dunque risponde alla domanda sul rapporto tra globalizzazione e disuguaglianza globale con riferimento agli ultimi trent'anni e in particolare sostiene che la globalizzazione ha avuto un duplice effetto. Infatti, alcune dinamiche hanno contribuito all'aumento dei livelli di disuguaglianza globale, mentre altre, e in particolare la crescita di Cina e India, hanno contribuito alla sua diminuzione. L'autore termina la sua trattazione sulla disuguaglianza globale rispondendo alla domanda se questa sia o no importante. Secondo Milanovic, studiare la disuguaglianza globale e i modi per porvi rimedio è importante non solo da un punto di vista etico ma anche da un punto di vista strutturale. Infatti, la disuguaglianza globale, la cui percezione è acuita dai processi stessi di globalizzazione, è alla base dei fenomeni migratori che stanno diventando sempre più insostenibili dal punto di vista politico e delle possibili condizioni di caos globale come la pirateria sviluppatasi attorno alle coste somale e la diffusione dell'influenza suina messicana.

1.4 Misurare la disuguaglianza

1.4.1 L'indice di Gini

L'analisi della distribuzione del reddito e delle conseguenti disuguaglianze viene studiata per rispondere a domande su come la ricchezza si distribuisca a livello nazionale e internazionale e se ci siano stati cambiamenti rispetto a tali distribuzioni nel passato. Per rispondere a questa serie di interrogativi sono state sviluppate diverse misurazioni. Tra queste rientrano il coefficiente di entropia di Theil e il coefficiente di Gini¹¹.

¹¹ Per una rassegna su queste e altre misure e una discussione delle loro implicazioni si vedano: Atkinson, A. B., 1970. *On the Measurement of Inequality*. Journal of Economic Theory [pdf] Volume 2, Issue 3, pages 244-263. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo e Cowell, F.A., 2000. *Measurement of Inequality*. In Atkinson,

L'indice di Gini, sviluppato nel 1914 dallo statistico italiano Corrado Gini (1884 - 1965), misura il grado di equità con cui una risorsa si distribuisce all'interno di una popolazione. La preferenza accordata a questo indice è dovuta a una serie di vantaggi pratici. Innanzi tutto, esprimendo la disuguaglianza usando il coefficiente di Gini questa sarà sempre compresa tra zero e uno, dove zero indica l'uguaglianza perfetta e uno la massima disuguaglianza. Di conseguenza si rende più agevole il confronto tra diversi livelli di disuguaglianza rispetto al caso in cui non ci fosse un limite superiore. Il valore della disuguaglianza può essere espresso in termini percentuali parlando di punti Gini che, ad esempio, erano trentacinque negli Stati Uniti degli anni sessanta. Un altro vantaggio è dovuto al rapporto con la curva di Lorenz, uno strumento statistico che, una volta ordinati i percettori di reddito in base al loro reddito pro capite, permette di rappresentare la percentuale cumulata del reddito totale ricevuta, ad esempio, la percentuale di reddito ricevuta dal cinque per cento più povero della popolazione. L'Indice Gini è in relazione con la Curva di Lorenz perché corrisponde al doppio dell'area compresa tra questa e la retta a quarantacinque gradi, cioè la retta di perfetta uguaglianza. Questa relazione è dimostrabile analizzando i due casi estremi della distribuzione del reddito con l'ausilio della figura 1.1.

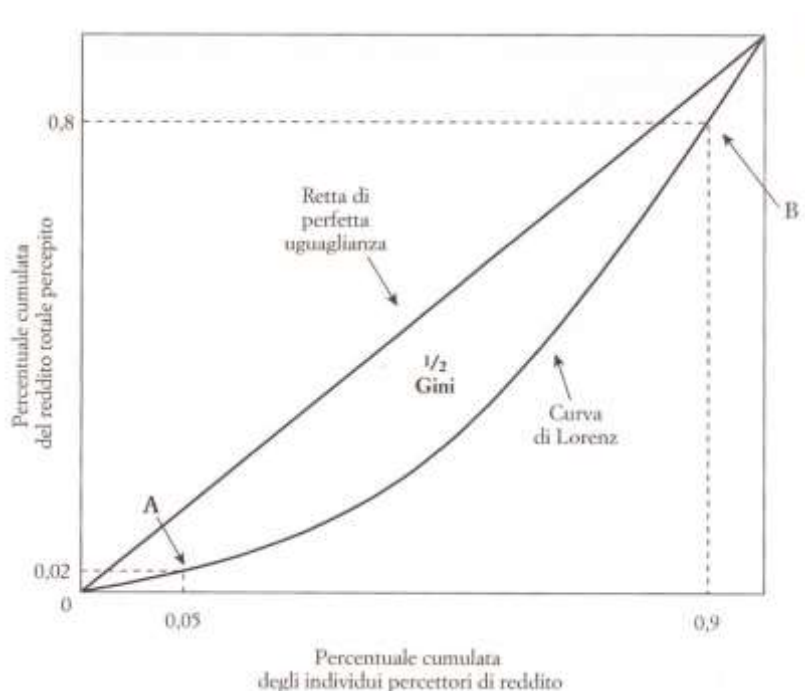


Figura 1.1 La curva di Lorenz e l'indice di Gini

Adattamento da: Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

Nel caso della perfetta uguaglianza la curva di Lorenz coinciderebbe con la retta a quarantacinque gradi e il doppio dell'area compresa tra le due curve sarebbe uguale a zero come il valore dell'indice di Gini in caso di una distribuzione del reddito perfettamente eguale. Nel caso contrario, ovvero quello della massima disuguaglianza, la curva di Lorenz coinciderebbe con l'asse delle ascisse fino al punto uno per poi alzarsi verticalmente fino all'intersezione con la retta di perfetta uguaglianza. In questo caso, il doppio dell'area compresa tra le due curve è uguale a uno e coincide con il valore di massima disuguaglianza espresso attraverso il coefficiente di Gini.

Inoltre, l'indice di Gini è particolarmente popolare nella misurazione della disuguaglianza economica perché, come dimostra Milanovic¹², può essere facilmente adattato per descrivere i tre concetti di disuguaglianza cui fa riferimento gran parte della letteratura sul tema. Le tre declinazioni della disuguaglianza in questione sono: i) la disuguaglianza intra-nazionale o semplicemente nazionale, ii) la disuguaglianza internazionale e iii) la disuguaglianza interindividuale o globale.

1.4.2 La disuguaglianza nazionale o intra-nazionale

Per spiegare come si calcola l'indice di Gini è utile fare riferimento alla misurazione della disuguaglianza intra-nazionale, ovvero, la distanza in termini di reddito e ricchezza esistente tra ogni abitante di una nazione e tutti gli altri.

La determinazione dell'indice di Gini può essere divisa in tre passaggi. Il primo è la comparazione del reddito di ogni individuo con quello a disposizione di tutti gli altri componenti della popolazione, singolarmente presi. Le comparazioni interindividuali così ottenute vengono sommate per poi essere divise per il numero totale degli individui e il reddito medio della popolazione. Una divisione ulteriore per due fa sì che il valore ottenuto sia sempre compreso tra zero e uno. L'equazione per il calcolo dell'indice di Gini nel caso della disuguaglianza intra-nazionale è

$$Gini = \frac{1}{\mu} \frac{1}{N^2} \frac{1}{2} \sum_{i=1}^N \sum_{j=1}^N |y_j - y_i|$$

dove μ = reddito medio, N = il totale degli individui, N^2 = il totale delle comparazioni interindividuali e y_i = reddito dell' i -esimo individuo.

I dati sulla disuguaglianza interna ai paesi dimostrano un aumento generalizzato sia quando si tratta dei paesi sviluppati che di quelli in via di sviluppo. Durante gli anni '70 la disuguaglianza interna ai paesi ha mostrato una tendenza alla diminuzione per poi registrare un incremento diffuso a partire dagli anni

¹² Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

'80. Bourguignon¹³ offre un quadro generale dell'incremento dei livelli di disuguaglianza prendendo in considerazione diversi gruppi di paesi. Il primo gruppo è quello dei paesi membri dell'OCSE, tra cui gli Stati Uniti rappresentano un caso emblematico di aumento della disuguaglianza. Infatti, a partire dalla presidenza Reagan, negli Stati Uniti è stato registrato un incremento di cinque punti Gini, passando dai trentacinque punti rilevati alla fine degli anni '70 agli oltre quaranta punti Gini odierni. Per quanto riguarda i paesi in via di sviluppo è utile fare una distinzione tra i paesi all'avanguardia nel processo di recupero nei confronti dei paesi sviluppati, tra cui spicca la Cina, che sta assistendo a un aumento sostenuto ed uniforme dei livelli di disuguaglianza, e i paesi più poveri, in maggioranza paesi africani, in cui l'aumento dei livelli di disuguaglianza non è così evidente come altrove. Infine, l'aumento dei livelli di disuguaglianza ha coinvolto in maniera uniforme anche le economie dell'Europa dell'Est interessate dal processo di transizione dall'economia pianificata all'economia di mercato. Un'altra regione in cui le disparità in termini di reddito e ricchezza sono aumentate, seppur in modo eterogeneo, è l'America meridionale in cui la disuguaglianza è cresciuta nella maggior parte dei paesi mentre è diminuita in altri, di cui il Brasile è un esempio.

La suddivisione operata da Bourguignon⁸ è motivata dalla necessità di evidenziare che, nonostante l'aumento dei livelli di disuguaglianza sia diffuso, ogni gruppo di paesi se non ogni paese è un caso a sé stante. Ciò vuol dire che l'aumento del fenomeno ha origini diverse a seconda del paese o gruppo in questione, tra le possibili cause rientrano fenomeni economici di carattere più o meno esogeno¹⁴, i provvedimenti di politica economica e l'avviamento di riforme istituzionali. Ciò nonostante, dal momento che la quasi totalità dei paesi ha visto aumentare il livello di disuguaglianza al suo interno è possibile che ciò sia dovuto, almeno in parte, ad una causa comune che viene solitamente identificata con la globalizzazione. Il rapporto tra globalizzazione e disuguaglianza verrà discusso più in profondità nel paragrafo successivo nell'ambito più generale del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza.

1.4.3 La disuguaglianza internazionale

Nel caso della disuguaglianza internazionale, cioè della distanza in termini di PIL pro capite o reddito medio che separa ogni paese da tutti gli altri, l'indice di Gini è espresso dalla seguente equazione:

$$Gini = \frac{1}{\mu_1} \frac{1}{n^2} \sum_i^n \sum_{j>i}^n (y_j - y_i)$$

Dove μ_1 = reddito mondiale non ponderato, y_j = paese più ricco e y_i = paese più povero.

¹³ Bourguignon, F., 2013. *La Globalizzazione della Disuguaglianza*. Torino: Codice edizioni

¹⁴ I fenomeni a cui si fa riferimento sono il progresso tecnologico e la congiuntura internazionale.

Per ottenere una stima esatta della disuguaglianza internazionale è necessario che i PIL dei vari paesi siano tra loro confrontabili sia dal punto di vista spaziale, ovvero tra paese e paese, sia dal punto di vista temporale, ovvero tra anni diversi relativi allo stesso paese o tra paesi diversi in periodi diversi. Questo tipo di comparazione è reso possibile dagli strumenti sviluppati dall'International Comparison Program, un progetto internazionale di rilevazione dei prezzi coordinato dalla Banca Mondiale. Dall'anno di avviamento del progetto, il 1967, fino al 2005 l'International Comparison Program è cresciuto quantitativamente, dai dieci paesi coinvolti nel 1967 si è passati ai cento quarantasei del 2005, e qualitativamente grazie all'affinamento della metodologia applicata.¹⁵ L'obiettivo del progetto è la determinazione delle parità di potere d'acquisto e l'espressione dei Pil pro capite in una valuta comune. Grazie ai dati forniti dagli istituti statistici nazionali viene effettuata una stima del livello dei prezzi in ogni paese, questo dato viene poi utilizzato per determinare il tasso di cambio a parità di potere d'acquisto, preferito al tasso di cambio di mercato per evitare possibili distorsioni dei risultati. Infatti, il tasso di cambio di mercato spesso non è indice dei cambiamenti che i prezzi subiscono all'interno di un paese perché il suo andamento è fortemente influenzato dai flussi speculatori e dalle aspettative per il futuro. Una volta determinato quale sia il tasso di cambio a parità di potere d'acquisto è possibile esprimere il PIL dei paesi in termini di dollari a parità di potere d'acquisto, la valuta immaginaria comune che permette di comparare i PIL dei diversi paesi e quindi di calcolare la disuguaglianza internazionale dal punto di vista spaziale. A questo punto, dividendo il PIL pro capite relativo a un anno per il tasso di crescita pro capite dello stesso anno si otterrà il PIL pro capite dell'anno precedente. Quest'operazione, che consiste in una proiezione all'indietro del PIL, permette di calcolare la disuguaglianza internazionale dal punto di vista temporale.

La disuguaglianza internazionale cui abbiamo fatto riferimento fino a ora non è ponderata per la popolazione, ciò vuol dire che nel calcolare l'indice di Gini ad ogni paese è stato assegnato lo stesso peso. L'andamento di questa prima variante della disuguaglianza internazionale è ben rappresentato dalla figura 1.2.

¹⁵ Per una descrizione dettagliata dell'International Comparison Program si veda: The World Bank, 2013. *Measuring the Real Size of the World Economy. The Framework, Methodology and Results of the International Comparison Program – ICP*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/270056-1255977254560/6483625-1291755426408/7604122-1368216381419/ICPBook_eBook_FINAL.pdf

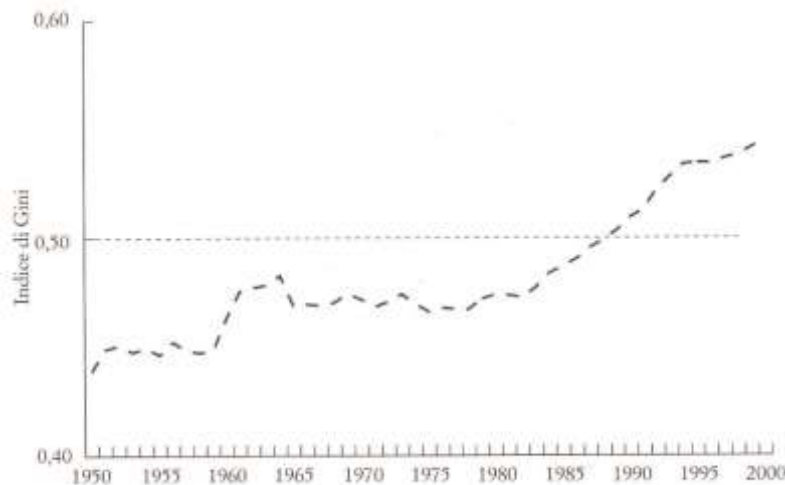


Figura 1.2 Disuguaglianza internazionale non ponderata.

Adattamento da: Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

Il grafico descrive l'andamento della disuguaglianza internazionale non ponderata. L'asse delle ascisse riporta l'arco di tempo a cui si riferiscono le misurazioni, cioè gli anni dal 1950 al 2000, mentre l'asse delle ordinate riporta i rispettivi valori dell'indice di Gini. La prima osservazione interessante riguarda il picco nei livelli di disuguaglianza registrato nei primi anni '60 a causa dell'aumento del campione di paesi in seguito al processo di decolonizzazione. Nel periodo successivo, dal 1965 al 1982, l'andamento della disuguaglianza è costante. Questa stabilità è dovuta al fatto che la performance negativa dei paesi africani è controbilanciata dalla crescita dei paesi latino-americani e da quella delle repubbliche sovietiche. Il conseguente decennio perduto dell'America Latina e la fase di transizione delle economie dell'Europa orientale, che attraverseranno un periodo di stagnazione seguito da uno di depressione, sono alla base del successivo incremento della disuguaglianza internazionale che si registra dagli anni '80.

La ponderazione per la popolazione della disuguaglianza internazionale fa sì che si registri un andamento opposto rispetto a quello della disuguaglianza non ponderata. Per ottenere una misura della disuguaglianza internazionale ponderata è necessario apportare qualche modifica all'equazione per il calcolo dell'indice di Gini che assume la forma seguente:

$$Gini = \frac{1}{\mu} \sum_i^n \sum_{j>i}^n (y_j - y_i) p_i p_j$$

Dove μ = reddito medio mondiale ponderato per la popolazione e p_i = ponderazione per la popolazione. La rappresentazione grafica dei risultati corrisponde alla figura 1.3.

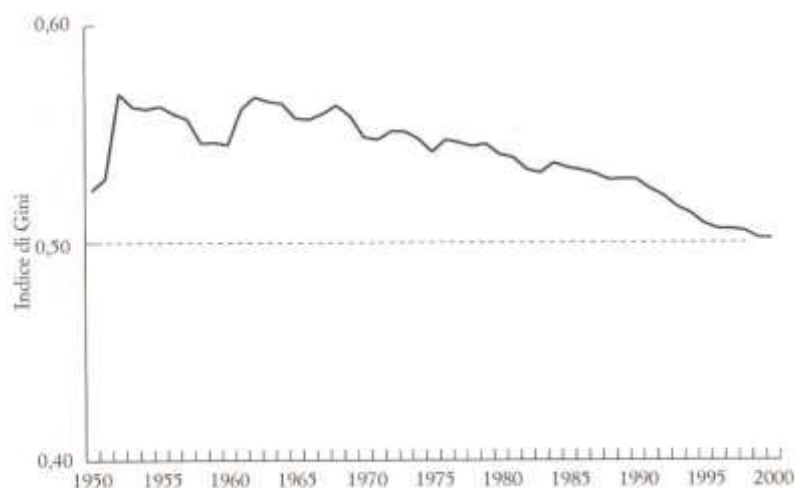


Figura 1.3 Disuguaglianza internazionale ponderata.

Adattamento da: Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

Come nel grafico precedente, anche nella figura 1.3 l'asse delle ordinate riporta i valori dell'indice di Gini mentre quello delle ascisse gli anni dal 1950 al 2000, ovvero l'arco temporale preso in considerazione. Come nel caso del grafico relativo alla disuguaglianza internazionale non ponderata, l'estensione del campione alla Cina nel 1952 e ai paesi africani in seguito alla decolonizzazione è responsabile per i primi picchi della curva. In seguito all'aumento dei paesi considerati e in particolare dal 1965 l'andamento di questo tipo di disuguaglianza è decrescente, infatti, tra il 1965 e il 2000 si registra una diminuzione del 10% nel valore dell'Indice di Gini. La causa principale di questo decremento è la veloce crescita delle popolose Cina e India. Ciò nonostante è possibile differenziare il contributo apportato dai due paesi. Infatti, tra il 1965 e il 1978 la diminuzione dei livelli di disuguaglianza è dovuta all'avvicinamento in termini di ricchezza e PIL pro capite tra la Cina e l'India da un lato e gli Stati Uniti dall'altro. Nel periodo successivo, dal 1978 al 2000, il contributo più rilevante è quello della Cina, la cui crescita è l'unica responsabile del decremento in atto.

Per riassumere è utile comparare gli andamenti dei due tipi di disuguaglianza internazionale con l'ausilio della figura 1.4 che Milanovic¹⁶ ha soprannominato "la madre di tutte le dispute sulla disuguaglianza".

¹⁶ Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Op. Cit. Da qui sono tratti i dati e le rappresentazioni grafiche relative alle tre declinazioni della disuguaglianza, quando non diversamente specificato.

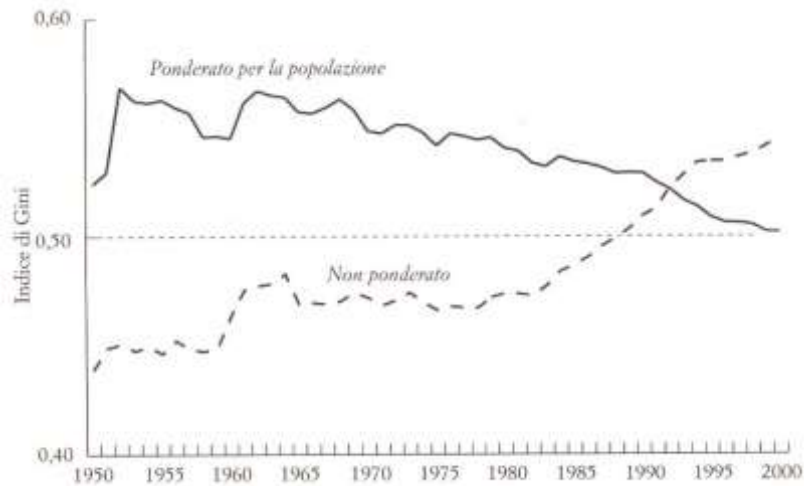


Figura 1.4 Disuguaglianza internazionale ponderata e non ponderata a confronto.

Adattamento da: Milanovic, Branko, 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

Infatti, il grafico evidenzia che senza una precisa definizione di disuguaglianza internazionale i risultati delle varie misurazioni risulterebbero contrastanti e potrebbero essere strumentalizzati. In particolare, i sostenitori della globalizzazione e dei suoi effetti positivi enfatizzerebbero i risultati che derivano dalla ponderazione della disuguaglianza mentre, al contrario, gli oppositori della globalizzazione darebbero maggior rilievo al continuo aumento della disuguaglianza internazionale non ponderata. È interessante notare come la disputa sull'aumento o meno dei livelli di disuguaglianza non debba essere risolta perché entrambe le stime, ponderata e non, offrono delle informazioni che sarebbero omesse da un'eventuale risoluzione della disputa. Infatti, sostenere che la disuguaglianza internazionale sta aumentando impedirebbe di fare considerazioni importanti, soprattutto sulla riduzione della povertà assoluta dovuta all'aumento del reddito di grosse fette della popolazione mondiale. Al contrario, dare maggior rilievo alla ponderazione della popolazione potrebbe dare un risalto eccessivo alla crescita di Cina e India senza considerare altre questioni a essa legate come l'incertezza circa la sostenibilità di tali ritmi di sviluppo o il fatto che alla crescita dei due paesi asiatici consegue l'aumento del divario con i paesi che restano nel gruppo dei poveri.

1.4.4 La disuguaglianza interindividuale o globale

La disuguaglianza interindividuale o globale fa riferimento alle differenze tra tenori di vita esistenti tra ogni cittadino del mondo e tutti gli altri. Questo tipo di disuguaglianza è determinato da due componenti, ovvero, il divario tra i PIL pro capite dei diversi paesi e quello tra i redditi all'interno delle singole nazioni. La definizione della disuguaglianza globale come l'interazione dei due tipi di

disuguaglianza è sostenuta anche da Bourguignon¹⁷ e Zupi¹⁸. Quest'ultimo in particolare offre una breve analisi del contributo dei due tipi di disuguaglianza al terzo in una prospettiva storica, per cui sostiene che fino al 1870 la disuguaglianza globale è stata principalmente influenzata dalla disuguaglianza interna ai singoli paesi mentre nel periodo successivo è stata la disuguaglianza tra paesi ad avere una maggiore influenza. Negli ultimi decenni, invece, entrambe le componenti hanno avuto un impatto significativo sulla disuguaglianza globale.

Quanto affermato finora è confermato dalla formula per il calcolo dell'indice di Gini per questo tipo di disuguaglianza che è la seguente:

$$Gini = \sum_{i=1}^n G_i p_i \pi_i + \frac{1}{\mu} \sum_i^n \sum_{j>i}^n (y_j - y_i) p_i p_j + L$$

L'equazione può essere scomposta in tre parti. La prima, corrispondente al primo termine nel lato destro, è relativa alla somma ponderata delle disuguaglianze interne ai singoli paesi dove G_i = coefficiente di Gini per il paese i -esimo, p_i = quota di popolazione del paese e π_i = la quota del reddito mondiale percepito dal paese. La componente internazionale è rappresentata dal secondo termine dell'equazione che coincide con l'equazione per il calcolo dell'indice di Gini nel caso della disuguaglianza internazionale ponderata per la popolazione. La componente internazionale viene ponderata per la popolazione per assicurarsi che questo tipo di confronto avvenga a livello individuale e non sia influenzato esclusivamente dal paese di appartenenza. L'ultimo termine dell'equazione rappresenta la componente di sovrapposizione, ovvero il fatto che alcuni abitanti di un paese povero possono risultare più ricchi di alcuni abitanti di un paese ricco e viceversa. Questa componente è dunque influenzata dalla convergenza o divergenza dei redditi medi dei vari paesi.

Il calcolo della disuguaglianza globale va incontro a una serie di problemi metodologici che derivano dall'uso delle indagini sulle famiglie. Basare le proprie stime su queste fonti pone come prima difficoltà l'assenza di un lungo periodo su cui potersi basare in quanto i primi anni in cui la maggioranza della popolazione mondiale è stata soggetta ad un'indagine del genere sono gli anni '80. Per ovviare a questo problema sono state fatte due differenti approssimazioni. La prima si basa sull'utilizzo del PIL pro capite e dell'Indice di Gini per la stima del livello di disuguaglianza. Nel secondo caso, il livello di disuguaglianza è stimato sulla base dell'ipotesi per cui paesi geograficamente e culturalmente simili presentano delle simili distribuzioni di reddito. Quest'approssimazione della disuguaglianza globale¹⁹,

¹⁷ Bourguignon, F., 2013. *La Globalizzazione della Disuguaglianza*. Op. Cit.

¹⁸ Zupi, M., 2013. *Disuguaglianze in Via di Sviluppo*. Roma: Carocci editore

¹⁹ Bourguignon, F.; Morrisson, C., 1999. *The Size Distribution of Income among World Citizens: 1820-1990*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/13243_The_size_distribution_of_income.pdf

nonostante poco precisa, è utile per delineare l'andamento storico del fenomeno permettendo di coprire l'arco di tempo per cui non sono disponibili indagini sulle famiglie che siano rilevanti.

Ciò nonostante, entrambe le stime ottenute, in quanto approssimative in maggiore o minor misura, presentano dei problemi evidenziati dallo stesso Milanovic²⁰, il quale, ha basato la sua stima della disuguaglianza globale sulle indagini sulle famiglie. Da questa scelta derivano le caratteristiche proprie dello studio in questione quali l'arco di tempo preso in considerazione, cioè il periodo che va dal 1988 al 1998 e in cui il 1993 fa da spartiacque. I tre anni di riferimento corrispondono agli anni in cui i vari paesi hanno condotto le proprie indagini sulle famiglie. Un'altra caratteristica derivante dall'uso di questo tipo di fonte riguarda il campione preso in esame. Infatti, dal momento che non c'è un coordinamento internazionale per quel che riguarda lo svolgimento di tali indagini, il campione può variare di anno in anno. In questo caso, si distingue tra campione base, ovvero l'insieme degli 86 paesi per cui i dati sono disponibili per tutti e tre gli anni, e il campione completo che prende in considerazione anche altri paesi per cui non è sempre stato possibile ottenere i dati. La mancanza di un'indagine sulle famiglie di respiro mondiale si riflette anche nell'adozione di diversi criteri di valutazione, in particolare, nell'uso dei redditi medi, cioè del livello di benessere potenziale, o delle spese medie, informazione che invece rivela il reale livello di benessere della popolazione indagata. Dal momento che non c'è uniformità nella scelta di basare le indagini su redditi o spese, è preferibile utilizzare una combinazione dei due criteri.

Una volta precisate queste questioni metodologiche è possibile analizzare i risultati ottenuti con l'ausilio della figura 1.5.



Figura 1.5 Disuguaglianza globale 1988-1998

Adattamento da: Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

²⁰ Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Op. Cit.

Il grafico riporta sull'asse delle ordinate i valori dell'indice di Gini mentre sull'asse delle ascisse i tre anni di riferimento. Confrontando i due periodi si nota che dal 1988 al 1993 l'andamento della curva è crescente mentre nel secondo periodo il livello di disuguaglianza è decrescente. Le cause dell'aumento registrato nel primo periodo sono principalmente tre. La prima è l'aumento delle differenze in termini di reddito tra i paesi ricchi da un lato e i paesi poveri dall'altro, in altre parole, tra i due estremi della distribuzione del reddito. A ciò si aggiunge la crescita delle regioni urbane della Cina e il conseguente distacco rispetto alle zone rurali della Cina e dell'India. Nel caso di Cina e India, differenziare le zone rurali da quelle urbane è allo stesso tempo utile e necessario. L'utilità deriva dalla possibilità di affinare il calcolo mentre la necessità è collegata all'importanza dei due giganti asiatici i quali influenzano in maniera determinante l'andamento della disuguaglianza globale perché popolosi e perché artefici di una spettacolare crescita economica. La terza causa dell'aumento del livello di disuguaglianza è la crisi attraversata dai paesi che si collocavano nella metà della distribuzione del reddito, ovvero, le economie in transizione e i paesi sud americani. Il decremento dei livelli di disuguaglianza globale dopo il 1993 è da ascrivere principalmente alla crescita di Cina e India che ha permesso la riduzione della distanza in termini di reddito tra le zone rurali dei due giganti asiatici e i paesi ricchi. Da ciò deriva che l'andamento della disuguaglianza globale è determinato dalle modificazioni che coinvolgono i redditi dei paesi ricchi e dall'andamento dei redditi urbani e rurali di Cina e India. L'importanza di Cina e India nella determinazione dell'andamento della disuguaglianza globale è confermata dall'estensione del calcolo di questo tipo di disuguaglianza fino al 2008. Infatti, Milanovic²¹ rileva una diminuzione di uno virgola quattro punti Gini tra il 2002 e il 2008 che è dovuta alla continua crescita di Cina e India che permette di contrastare l'aumento della disuguaglianza globale che sarebbe altrimenti innescato dai continui incrementi della disuguaglianza internazionale e intra-nazionale.

²¹ Milanovic, B., 2012. *Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now*. [pdf] Policy Research Working Paper Series 6259, The World Bank. Disponibile all'indirizzo: <http://www.worldbank.org/en/research>

CAPITOLO 2: I PROBLEMI DI SVILUPPO NEI BRIC

2.1 Cosa sono i BRIC?

L'acronimo BRIC è stato ideato nel 2001 dall'economista Jim O'Neill²² per evidenziare che Brasile, Russia, India e Cina sono i paesi emergenti più promettenti in termini di crescita economica. I paesi sono stati raggruppati perché accomunati da caratteristiche considerate la base dei processi di crescita. Infatti, si tratta di economie emergenti che presentano un potenziale di sviluppo economico più elevato sia nei confronti delle economie sviluppate che degli altri paesi in via di sviluppo. La prima determinante del potenziale alla base della nascita dei BRIC è dovuta alle caratteristiche demografiche di Brasile, Russia, India e Cina, i quali hanno popolazioni numerose e in continua crescita. Nel 2000, India e Cina, i due paesi più popolosi al mondo, contavano una popolazione superiore al miliardo e al miliardo e duecento milioni, rispettivamente. Nonostante l'ordine di grandezza sia diverso, anche Brasile e Russia sono tra i paesi più popolosi al mondo e, nel 2000, contavano rispettivamente cento sessantasette e cento quarantacinque milioni di abitanti. L'aspetto demografico più strettamente legato alla crescita economica riguarda le dinamiche che interessano la forza lavoro. Infatti, un bacino formato da lavoratori più giovani e in forte espansione è legato ad aumenti della produttività e, dunque, a una maggiore crescita economica. Secondo i World Development Indicators del 2010²³, nel periodo dal 1990 al 2008, nonostante la Russia non abbia visto cambiamenti nelle dimensioni della propria forza lavoro, che è dunque rimasta costante, Brasile, Cina e India hanno assistito ad aumenti considerevoli della popolazione economicamente attiva. Se le caratteristiche demografiche di Brasile, Russia, India e Cina fossero le uniche determinanti per l'inclusione nel gruppo dei BRIC l'acronimo dovrebbe essere esteso ad altri paesi tra cui, ad esempio, l'Indonesia e il Pakistan.

Il secondo collante del gruppo è la capacità di costruire un ambiente favorevole alla crescita che, come sostengono Wilson e Purushothaman²⁴, è caratterizzato da stabilità macroeconomica, assetti istituzionali inclusivi, estensione e incremento dei livelli d'istruzione e apertura al commercio internazionale e agli investimenti diretti esteri (IDE). Un ambiente macroeconomico instabile è principalmente caratterizzato dall'imprevedibilità e questo costituisce un ostacolo alla crescita economica perché influenza le scelte alla base dell'allocazione delle risorse costituendo, in ultima analisi, un freno agli

²² O'Neill, J., 2001. *Building Better Economic BRICs*. [pdf] Goldman Sachs Global Economics Paper no: 66. Disponibile all'indirizzo <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>

²³ The World Bank, 2010. *World Development Indicators 2010*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi-final.pdf>

²⁴ Wilson, D., Purushothaman R., 2003. *Dreaming with BRICs: the Path to 2050*. [pdf] Goldman Sachs Economics Paper no: 99. Disponibile all'indirizzo <http://www.goldmansachs.com/korea/ideas/brics/99-dreaming.pdf>

investimenti. La stabilità macroeconomica è generalmente associata alla solvibilità fiscale e monetaria, a tassi d'inflazione bassi e stabili e a un solido regime di tassi di cambio. Negli anni '90 la maggioranza dei paesi in via di sviluppo che ha perseguito politiche in direzione della stabilizzazione macroeconomica non ha sperimentato tassi di crescita rilevanti, ciò dimostra che lo sviluppo economico non deriva automaticamente da un ambiente macroeconomico stabile.

Di conseguenza, per far sì che le politiche di stabilizzazione siano all'origine di una crescita sostenuta e sostenibile è necessario che siano accompagnate dal rafforzamento dell'assetto istituzionale sia dal punto di vista economico che politico. In accordo con la teoria della disuguaglianza globale di Acemoglu e Robinson²⁵, il rafforzamento istituzionale può essere interpretato come una svolta in direzione inclusiva delle istituzioni economiche e politiche di un paese. In questo senso, il risultato del rafforzamento delle istituzioni economiche si traduce nella sicurezza dei diritti di proprietà, nel rispetto dei contratti e nell'efficienza dei mercati. Tutto ciò è a sua volta reso possibile dalla creazione d'istituzioni politiche inclusive che consentono un'ampia distribuzione del potere all'interno della società, favorendone la crescita economica.

Il terzo criterio, dopo la stabilità macroeconomica e il rafforzamento istituzionale, in base al quale un ambiente si può definire favorevole alla crescita è l'apertura al commercio internazionale e agli investimenti diretti esteri. La liberalizzazione economica favorisce la crescita soprattutto perché determina un incremento delle esportazioni. Ciò nonostante, come nel caso della stabilizzazione macroeconomica, le riforme in campo commerciale devono essere intraprese nell'ambito di un progetto di crescita di ampio respiro che preveda, tra l'altro, la creazione delle infrastrutture necessarie allo sviluppo del commercio, la creazione d'istituzioni economiche inclusive e investimenti in capitale fisico e umano. L'atmosfera economica che ne deriva costituisce una fonte di attrazione per gli investimenti diretti esteri che a loro volta favoriscono la crescita economica generando nuove e migliori opportunità di lavoro e permettendo l'importazione di nuove conoscenze e tecnologie. Affinché le tecnologie e conoscenze importate grazie agli investimenti diretti esteri possano essere messe a frutto è necessaria una forza lavoro qualificata. Da qui deriva l'ulteriore determinante della crescita che si concretizza nell'estensione qualitativa e quantitativa dei livelli di istruzione.

Per dimostrare che Brasile, Russia, India e Cina formano un gruppo coeso non solo dal punto di vista demografico ma anche da quello delle condizioni favorevoli alla crescita O'Neill, Wilson, Purushothaman e Stupnytska²⁶ hanno costruito il Growth Environment Score-GES, un indice in base al quale è possibile determinare quanto un ambiente nazionale sia favorevole alla crescita. Con questo

²⁵ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Tradotto dall'inglese da M. Allegra e M. Vegetti. Milano: il Saggiatore

²⁶ O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman, R. e Stupnytska, A., 2005. *How Solid are the BRICs?* [pdf] Goldman Sachs Global Economics Paper no:134. Disponibile all'indirizzo: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/how-solid.pdf>

meccanismo a ogni paese è assegnato un punteggio da zero a dieci che rappresenta il grado di abilità del paese stesso di realizzare il proprio potenziale di crescita. Il punteggio assegnato a ogni paese è dato dalla media dei punteggi ottenuti in tredici indicatori a loro volta raggruppati in cinque categorie: la stabilità macroeconomica, le condizioni macroeconomiche generali, le potenzialità e capacità tecnologiche, il capitale umano e le condizioni politiche²⁷.

Analizzando il punteggio ottenuto da Brasile, Russia, India e Cina è possibile notare come ognuno dei quattro paesi si posizioni sopra il punteggio medio relativo ai paesi in via di sviluppo. Nonostante il gruppo dei BRIC emerga rispetto agli altri paesi in via di sviluppo, è necessario evidenziare come i punteggi ottenuti non siano omogenei, infatti, su cento trentatré paesi in via di sviluppo per cui è stato calcolato il GES la Cina occupa la sedicesima posizione, la Russia la quarantaquattresima e Brasile e India occupano rispettivamente la cinquantottesima e sessantesima posizione. La capacità di creare un ambiente favorevole alla crescita, misurato secondo il punteggio GES, non solo rappresenta una caratteristica alla base del raggruppamento di Brasile, Russia, India e Cina e della loro classificazione come le più promettenti economie emergenti ma è anche il prerequisito fondamentale affinché le previsioni di crescita di queste economie, basate appunto sul loro potenziale, possano concretizzarsi. L'importanza di questa preconditione è enfatizzata da Wilson e Purushothaman²⁸ quando presentano le previsioni della crescita economica dei BRIC nel lungo termine, in particolare con riferimento al 2050. Queste previsioni si basano su un modello che permette di stimare la crescita del PIL scomponendolo in termini di forza lavoro, capitale e progresso tecnologico. Sulla base di questo modello, gli autori prevedono che nel 2050 Brasile, Russia, India e Cina saranno tra le sei economie più grandi al mondo assieme a Stati Uniti e Giappone. In particolare, per il Brasile è prevista una crescita media di tre virgola sei punti percentuali in termini di PIL nei cinquanta anni successivi allo studio. L'economia brasiliana supererà quella italiana nel 2025, quella francese nel 2031 e quelle inglese e tedesca nel 2036. Per quel che riguarda la Cina, nonostante un rallentamento del tasso di crescita dal cinque per cento del 2020 al tre virgola cinque per cento del 2045, si prevede che nel 2041 sarà l'economia più grande del mondo, superando gli Stati Uniti. Il tasso di crescita medio previsto per l'India nei cinquanta anni successivi allo studio è il più alto all'interno dei BRIC e si attesterà intorno al cinque per cento. Di conseguenza, l'economia indiana supererà quella giapponese nel 2032 e vedrà incrementare il reddito pro capite della propria popolazione di circa trentacinque volte. Infine, l'economia russa, nonostante si preveda un rallentamento della crescita demografica, supererà quella italiana nel 2018, quella francese nel 2024, quella inglese nel 2027 e quella tedesca nell'anno successivo. Il dato rilevante per la Russia è che, alla

²⁷ I tredici indicatori a cui si fa riferimento sono: inflazione, debito pubblico e debito estero per quel che riguarda la stabilità macroeconomica, le altre condizioni macroeconomiche sono rilevate in base a tassi di investimento e grado di apertura dell'economia. Le potenzialità sono misurate in base alla diffusione di computer portatili, telefoni cellulari e connessioni internet. Gli indicatori relativi al capitale umano sono il grado di istruzione e le aspettative di vita. Infine, la stabilità politica, il grado di corruzione e il rispetto della legge sono gli indicatori che rientrano nella categoria della stabilità politica.

²⁸ Wilson, D., Purushothaman R., 2003. *Dreaming with BRICs: the Path to 2050*. Op. Cit.

fine del periodo preso in considerazione, registrerà il PIL pro capite più alto all'interno dei BRIC. Queste previsioni, considerate ottimistiche nel 2003 sono state riviste al rialzo da O'Neill, Wilson, Purushothaman e Stupnytska²⁹ e O'Neill³⁰. Il peso economico dei BRIC è dunque confermato dalla situazione attuale e dalle previsioni per il futuro, fermo restando che la precondizione fondamentale perché il potenziale di questi paesi si concretizzi è il perseguimento di un ambiente favorevole alla crescita.

Nell'articolo³¹ in cui O'Neill ha presentato per la prima volta il concetto dei BRIC, alle previsioni sulla crescita economica dei quattro paesi è stata affiancata una considerazione sulla possibilità che Brasile, Russia, India e Cina fossero inclusi nei principali forum di politica internazionale suggerendo il loro nuovo ruolo di potenze globali a tutto tondo. Se la rappresentazione dei BRIC come gruppo di potenze economicamente emergenti e sempre più influenti è condivisa dalla maggior parte della letteratura, non avviene lo stesso quando il gruppo dei BRIC è rappresentato come sinonimo di un gruppo nuove potenze internazionali.

Jacobs e Van Rossem³² sostengono che Brasile, Russia, India e Cina non possono essere considerati come una categoria di potenze emergenti perché, nonostante la loro crescente influenza economica, mancano delle altre caratteristiche proprie di una potenza globale. Infatti, poiché il potere è multidimensionale per definire un paese come potenza globale è necessario che questo dimostri una certa superiorità non solo in campo economico ma anche in quello militare e politico. Da una prospettiva multidimensionale, i paesi BRIC sono un gruppo disomogeneo, infatti, presentano livelli molto diversi d'influenza politica e militare che non permettono di classificare nessuno dei quattro paesi come potenza globale in senso compiuto. Ciò è valido anche per la Cina e la Russia, nonostante i due paesi abbiano una sostanziale influenza politica accordatagli dal loro status di membri permanenti del consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite. Di conseguenza, i paesi BRIC non incarnano compiutamente le caratteristiche di una potenza globale e non possono essere considerati tali.

Armijo³³ porta avanti lo stesso tipo di critica e, dopo aver rilevato le differenze esistenti tra Brasile, Russia, India e Cina propone una visione alternativa sull'omogeneità dei BRIC che non è basata su caratteristiche comuni ad ogni membro del gruppo ma sul fatto che il loro peso economico abbia le stesse implicazioni per il sistema economico e politico internazionale.

²⁹ O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman, R. e Stupnytska, A., 2005. *How Solid are the BRICs?* Op. Cit.

³⁰ O'Neill, J., 2011. *The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICs and Beyond*. London: Portfolio Penguin.

³¹ O'Neill, J., 2001. *Building Better Economic BRICs*. Op. Cit.

³² Jacobs, L., M., e Van Rossem, R., 2013. *The BRIC Phantom: A comparative Analysis of the BRICs as a Category of Rising Powers*. Journal of Policy Modeling. [pdf] 36 (S1), pag. S47-S66. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

³³ Armijo, L.,E., 2007. *The BRICs countries (Brazil, Russia, India and China) as Analytical Category: Mirage or Insight?* Asian Perspective. [pdf] 31(4), pag. 7-42. Disponibile all'indirizzo: <http://www.brics.global.wisc.edu/v31n4-a.pdf>

2.2 The middle-income trap

Le critiche cui è stato fatto riferimento nel paragrafo precedente non riguardano la tesi centrale sottostante al concetto dei BRIC. Il cuore del concetto, e cioè le previsioni di crescita economica dei quattro paesi, è messo in discussione da altri autori tra cui Cheng, Gutierrez, Mahajan, Schachmurove e Shahrokhi³⁴. In questo caso si evidenzia, in particolare, come la crescita di Brasile, Russia, India e Cina sembra essere inevitabile, ma non sia assicurata. Il continuo aumento della disuguaglianza interna a questi paesi, dovuto all'inequiva distribuzione dei frutti della recente crescita, costituisce uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo, da superare con la creazione d'istituzioni inclusive che permettano una maggiore partecipazione della popolazione alla vita economica e politica del paese.

Al miglioramento dell'assetto istituzionale è legato anche il secondo ostacolo allo sviluppo dei BRIC su cui si focalizzano gli autori, e cioè l'assenza di riforme in ambito finanziario, legale e normativo che faciliterebbero lo sviluppo del settore privato, attraverso la semplificazione delle procedure e l'abbassamento dei costi per avviare o chiudere un'impresa, per assumere o licenziare i lavoratori, per ottenere credito e per far rispettare i contratti.

Altri autori, come Sotero e Armijo³⁵ per quel che riguarda il Brasile e Hancock³⁶ per la Russia, evidenziano gli ostacoli allo sviluppo propri di ognuno dei BRIC. Gran parte della letteratura è dunque concorde sulla possibilità che Brasile, Russia, India e Cina non realizzino appieno il proprio potenziale e sperimentino dei rallentamenti nei tassi di crescita. Il fatto che le economie dei paesi BRIC possano andare incontro a un rallentamento nel processo di sviluppo economico può essere inquadrato nell'ambito della letteratura sulla trappola del reddito medio o middle-income trap.

La letteratura sulla middle-income trap si è sviluppata a proposito dei fenomeni di crescita sostenuta che hanno caratterizzato gli ultimi decenni e tra cui emergono quello delle tigri asiatiche e dei BRIC. Il concetto di middle-income trap si riferisce al fatto che, nella maggior parte dei paesi a reddito medio, periodi di crescita sostenuta sono spesso seguiti da fasi di rallentamento e in alcuni casi di stagnazione.

Dopo aver introdotto il fenomeno della middle-income trap come la difficoltà di molti paesi di raggiungere il livello di reddito dei paesi ricchi, Felipe³⁷ evidenzia l'importanza di individuare gli strumenti per superare o evitare situazioni di rallentamento o stallo economico. Vista l'assenza di una definizione condivisa di middle-income trap, lo scopo dell'autore è fornirne una definizione operativa. Il primo passo in questa direzione è la suddivisione dei paesi considerati dallo studio in base al loro

³⁴ Cheng, H., F., Gutierrez, M., Mahajan, A., Schachmurove, Y., e Shahrokhi, M., 2007. *A Future Global Economy to be Built by BRICs*. Global Finance Journal. [pdf] 18(2), pag. 143-156. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

³⁵ Sotero, P., e Armijo, L., E., 2007. *Brazil: to be or not to be a BRIC?* Asian Perspective. [pdf] 31(4), pag. 43-70. Disponibile all'indirizzo: <http://www.brics.global.wisc.edu/v31n4-b.pdf>

³⁶ Hancock, K., J., 2007. *Russia: Great Power Image Versus Economic Reality*. Asian Perspective. [pdf] 31(4), pag. 71-98. Disponibile all'indirizzo: <http://brics.global.wisc.edu/v31n4-c.pdf>

³⁷ Felipe, J., 2012. *Tracking the Middle-Income Trap: What Is It, Who Is In It, and Why?* [pdf] ADB Economics Working Paper Series No. 306. Disponibile all'indirizzo: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_715.pdf

livello di reddito. Utilizzando i dati della Banca Mondiale, le serie storiche sul PIL pro capite di Maddison e il World Economic Outlook Database del Fondo Monetario Internazionale, l'autore fornisce una serie di dati riguardanti cento ventiquattro paesi nel periodo dal 1950 al 2010. Da questi dati emerge che quaranta paesi sono a basso reddito, trentotto paesi sono a reddito medio-basso, quattordici a medio-alto e trentadue sono a reddito alto.

In conformità a questa suddivisione e all'analisi dei cambiamenti storici nei livelli di reddito dei vari paesi, l'autore definisce due tipi di middle-income trap. In particolare, un paese a reddito-medio basso è considerato in trappola se rimane in questa fascia di reddito per ventotto anni o più e, allo stesso modo, un paese a reddito medio-alto è considerato in trappola se rimane nella stessa fascia di reddito per quattordici o più. Dopo aver dato la definizione di middle-income trap, Felipe fa un resoconto sui paesi che sono nella trappola e su quelli che sono a rischio di caderci. In particolare, trentacinque dei cinquantadue paesi a medio reddito sono nella middle-income trap (trenta nella lower middle-income trap e cinque nella upper middle-income trap). Suddividendo i paesi su base regionale, emerge che dei paesi in trappola tredici sono sud americani, undici sono paesi medio orientali o nord africani, tre sono in Asia e due in Europa.

Un altro degli studi più influenti sull'esistenza della middle-income trap, estensione di un lavoro precedente³⁸, è di Eichengreen, Park e Shin³⁹. Gli autori inquadrano la loro analisi nell'ambito delle teorie economiche sulla convergenza e, in base a ciò, affermano che i ritmi sostenuti di crescita che interessano le economie emergenti sono destinati a rallentare.

I criteri adottati per determinare se un'economia emergente è effettivamente soggetta a un rallentamento dei tassi di crescita sono tre. La prima condizione è che il tasso medio di crescita che si riferisce al periodo precedente al rallentamento sia uguale o superiore ai tre virgola cinque punti percentuali. La seconda condizione è che il declino nei tassi di crescita sia di almeno due punti percentuali. Infine, il terzo criterio fa sì che siano inclusi nello studio soltanto i paesi con un PIL pro capite a prezzi costanti, relativi al 2005, superiore ai diecimila dollari. A questo punto gli autori, isolano gli episodi di rallentamento dal gruppo dei paesi considerati. Dall'analisi emerge che la maggioranza dei paesi ha sperimentato due diversi episodi di rallentamento in corrispondenza di un PIL pro capite compreso nella fascia dei diecimila-undicimila dollari e in quella dei quindicimila-sedicimila dollari.

La middle-income trap non è la conseguenza automatica del fatto di raggiungere determinati livelli di PIL pro capite ed è per questo motivo che gli autori individuano quattro fattori che possono favorire l'insorgenza del fenomeno. Secondo quanto analizzato dagli autori, un elemento chiave in questo senso è la formazione del capitale umano. Infatti, è stato riscontrato che elevati livelli d'istruzione secondaria

³⁸ Eichengreen, B., Park, D. e Shin, K., 2011. *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*. [pdf] NBER Working Paper 16919. Disponibile all'indirizzo: <http://www.nber.org/papers/w16919>

³⁹ Eichengreen, B., Park, D. e Shin, K., 2013. *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*. [pdf] NBER Working Paper 18673. Disponibile all'indirizzo: <http://www.nber.org/papers/w18673>

o superiore contribuiscono a impedire rallentamenti nei tassi di crescita perché favoriscono la produzione di beni e servizi ad alto contenuto tecnologico. Di conseguenza, un altro elemento che riduce la possibilità di un rallentamento nei tassi di crescita è l'alta percentuale di esportazioni tecnologicamente sofisticate. In seguito, analizzando la relazione tra cambiamenti nel sistema politico e la possibilità di un rallentamento emerge che i cambiamenti identificati dagli autori come positivi, cioè in direzione di regimi democratici, sembrano favorire un rallentamento dell'economia perché associati a un aumento dei costi della forza lavoro e della produzione in generale. Il grado di apertura dell'economia e la conseguente possibilità di essere sottoposti a shock esterni sono altri elementi che potrebbero favorire la diminuzione nei tassi di crescita. L'ultimo fattore identificato come concausa dei fenomeni di rallentamento è l'instabilità finanziaria.

In conclusione, per evitare di rimanere intrappolati nel gruppo dei paesi a medio reddito è necessario avanzare nella scalata tecnologica. Questa conclusione è concorde con la spiegazione teorica della middle-income trap data da Cai⁴⁰. I paesi a reddito medio soffrono per l'assenza di un vantaggio comparato, o per il "comparative advantage vacuum"⁴¹ cui fa riferimento l'autore, sia nei confronti dei paesi a basso reddito che di quelli ad alto reddito. Infatti, i paesi ricchi sono favoriti dalla globalizzazione perché godono di un vantaggio comparato nella produzione di beni ad alta concentrazione di capitale e tecnologia mentre i paesi più poveri godono di un vantaggio comparato nella produzione di beni ad alta concentrazione di lavoro. Di conseguenza, i paesi a reddito medio sono quelli che guadagnano meno dal processo di globalizzazione. Anche in questo caso, dunque, l'innovazione tecnologica e l'incremento dei livelli d'istruzione secondaria e terziaria sono la chiave per evitare la middle-income trap.

La metodologia adottata da Eichengreen, Park e Shin viene criticata per la sua restrittività da Aiyar, Duval, Pui, Wu e Zhang⁴² in uno studio condotto per il Fondo Monetario Internazionale. Anche in questo caso, gli autori definiscono la middle-income trap come il fenomeno per cui le economie fino allora in rapida ascesa, una volta raggiunti livelli di reddito medio, entrano in una fase di stagnazione o recessione. Per prima cosa, gli autori descrivono la metodologia utilizzata per identificare episodi di rallentamento nella crescita economica, definiti come delle deviazioni improvvise e significative rispetto al percorso di crescita previsto dalla teoria neoclassica. A questo punto, emerge la critica all'approccio di Eichengreen, Park e Shin ritenuto troppo restrittivo perché considera solo paesi con un PIL pro capite maggiore o uguale ai diecimila dollari.

⁴⁰ Cai, F., 2012. *Is There a "Middle-Income Trap"? Theories, Experiences and Relevance to China*. China and World Economy. [pdf] 20 (1), pag. 49-61. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

⁴¹ Cai, F., 2012. *Is There a "Middle-Income Trap"? Theories, Experiences and Relevance to China*. Op. Cit. Pag. 4

⁴² Aiyar, S., Duval, R., Pui, D., Wu, Y. e Zhang, L., 2013. *Growth Slowndowns and the Middle-Income Trap*. [pdf] IMF Working Paper. Disponibile all'indirizzo: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1371.pdf>

L'approccio adottato dallo studio condotto per il Fondo Monetario Internazionale prende in considerazione tutti i livelli di reddito e, di conseguenza, è in grado di stabilire se i fenomeni di rallentamento siano più rilevanti per i paesi a medio reddito e se si possa effettivamente parlare di middle-income trap. Dopo aver analizzato i dati applicando varie definizioni di middle-income trap, gli autori concludono che la probabilità di un rallentamento nei tassi di crescita è decisamente maggiore per i paesi a medio reddito.

Secondo lo studio, le determinanti che possono favorire l'insorgenza della middle-income trap vanno raggruppate in sei macro categorie: istituzioni, aspetti demografici, infrastrutture, ambiente e politiche macroeconomiche, struttura dell'economia e struttura del commercio. Le variabili così definite vengono analizzate in relazione ai paesi a medio reddito per determinare quali siano correlate positivamente o negativamente con la possibilità di incorrere nella middle-income trap. La riduzione dell'intervento dello stato nel sistema economico e la deregolamentazione, nel mercato del lavoro come in quello finanziario, sono elementi che contribuiscono a evitare la middle-income trap. Per quel che riguarda gli aspetti demografici, gli autori evidenziano come un alto rapporto tra popolazione non attiva e lavoratori e un aumento del rapporto tra uomini e donne siano correlati positivamente con un rallentamento nei tassi di crescita. Nei paesi a medio reddito lo sviluppo infrastrutturale incide positivamente sulla crescita e quindi è correlato negativamente con l'insorgenza della middle-income trap. Allo stesso modo, la crescita dei paesi a medio reddito è favorita da un ambiente macroeconomico stabile e dall'apertura al commercio internazionale. A questo riguardo, è interessante notare come i fenomeni d'integrazione regionale favoriscano la crescita nei paesi a medio reddito e siano quindi correlati negativamente con la possibilità di un rallentamento solo nel caso in cui il paese non parta da un livello molto basso o alto d'integrazione commerciale a livello regionale.

Magnus⁴³ sostiene che per superare o evitare la middle-income trap è necessario modificare le istituzioni economiche e politiche del paese in modo da annullare l'effetto dei fattori correlati positivamente con i rallentamenti della crescita evidenziati dallo studio di Eichengreen, Park e Shin e da quello di Aiyar, Duval, Pui, Wu e Zhang. L'autore fa un riferimento esplicito alla creazione di un assetto istituzionale più inclusivo, secondo la proposta di Acemoglu e Robinson⁴⁴. Il ruolo delle istituzioni nel favorire i processi di crescita è desunto dall'analisi delle esperienze storiche di paesi quali Singapore, Hong Kong, Corea del Sud, Taiwan e Giappone che hanno superato la middle-income trap adottando politiche di successo che hanno stimolato un processo di crescita sostenuto e sostenibile. Innanzitutto, questi paesi hanno creato istituzioni economiche e politiche che garantissero la sicurezza della proprietà privata e

⁴³ Magnus, G., 2013. *Hitting a BRIC Wall: the Risk of the Middle-Income Trap*. [pdf] UBS Investment Research. Disponibile all'indirizzo:

https://www.ubs.com/global/en/bank_for_banks/news/topical_stories/edition_70/_jcr_content/par/textimage_c95c1834094184.file/dGV4dD0vY29udGVudC9kYW0vdWJzL2dsb2JhbC9iYW5rX2Zvc19iYW5rcy9uZXdzL01hZ251c19IaXR0aW5nX2FfQlJQ193YWxsLnBkZg==/Magnus_Hitting_a_BRIC_wall.pdf

⁴⁴ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Op. Cit.

l'efficacia del sistema legale e giudiziario. In seguito, grazie all'incremento dei livelli d'istruzione secondaria e terziaria hanno implementato modelli di sviluppo economico improntati all'avanzamento tecnologico. Infine, sia il miglioramento istituzionale sia la svolta tecnologica nei modelli di sviluppo economico hanno permesso la diminuzione degli alti livelli di disuguaglianza interna, uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo nei paesi emergenti. La risposta per superare la middle-income trap è dunque di natura politica. L'autore conclude affermando che le osservazioni emerse sono rilevanti per tutti i paesi emergenti e, in particolare, per i quattro paesi BRIC.

2.3 I BRIC e la middle-income trap

Escludendo il lavoro di Magnus, non esiste una letteratura specifica sulla middle-income trap e i paesi BRIC. Per questo motivo è utile fare una rassegna sugli studi svolti per ognuno dei BRIC in modo da avere una visione d'insieme. Poiché parte della letteratura sulla middle-income trap adotta una logica regionale, le osservazioni sulla Cina e l'India fanno riferimento agli studi che affrontano il problema della middle-income trap nella regione asiatica e quelle relative al Brasile agli studi relativi alle economie sud americane. Per ogni BRIC saranno messi in luce gli strumenti per superare o evitare la middle-income trap che, com'è stato discusso nei paragrafi precedenti, rappresenta il maggiore ostacolo allo sviluppo economico di Brasile, Russia, India e Cina.

L'Economic Outlook for Southeast Asia, China and India del 2014⁴⁵ è focalizzato sulle politiche necessarie affinché le economie emergenti della regione asiatica superino o evitino la middle-income trap. Come evidenziato in generale dalla letteratura sulla middle-income trap la chiave per garantire lo sviluppo economico delle economie della regione, e di Cina e India in particolare, è il rafforzamento dell'assetto istituzionale. Le aree in cui è necessario un miglioramento delle istituzioni sono tre. Innanzitutto, è necessario sviluppare istituzioni che facilitino la formazione del capitale umano e di quello infrastrutturale. In secondo luogo, è necessario rafforzare le istituzioni preposte alla creazione di un ambiente economico favorevole agli investimenti e dunque alla creazione di mercati efficienti. Infine, è necessario rafforzare le istituzioni finanziarie per garantire la stabilità macro economica. L'obiettivo principale di questo rafforzamento istituzionale a livello generale è lo spostamento verso un modello di crescita basato sull'aumento della produttività e sull'innovazione tecnologica.

La necessità di spostare la produzione verso attività ad alta concentrazione tecnologica e sviluppare l'economia della conoscenza è enfatizzata anche da Paus⁴⁶ in riferimento alle strategie da implementare

⁴⁵ OECD Development Centre, 2014. *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2014. Beyond the Middle-Income Trap*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.oecd.org/site/seao/Pocket%20Edition%20SAEO2014.pdf>

⁴⁶ Paus, E., 2014. *Latin America and the Middle-Income Trap*. [pdf] ECLAC - Financing for Development Series No. 250. Disponibile all'indirizzo: <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=791101027092092123086024012071106018105084007031052035109089087088105010086003024089043050055106031007050103097003068089026115025019027055033019096004084020110029035084079102067004007094104076121124&EXT=pdf>

affinché i paesi latinoamericani superino la middle-income trap. Dopo aver rilevato l'assenza di vantaggio competitivo dei paesi sud americani nei confronti di altri paesi a medio reddito, e in particolare della Cina, l'autrice evidenzia quattro sfide che i paesi latinoamericani devono superare per avanzare nel processo di crescita. Il primo ostacolo da superare è la necessità di sviluppare politiche industriali di ampio respiro che permettano l'avanzamento tecnologico delle imprese nazionali. Oltre ad essere di ampio respiro, tali politiche dovrebbero essere improntate alla trasparenza e alla continuità. Le politiche industriali devono inoltre essere supportate da riforme in ambito finanziario che permettano di raccogliere le risorse necessarie per lo sviluppo delle imprese. L'innovazione tecnologica delle imprese nazionali deve essere favorita anche attraverso la creazione di un efficace sistema d'incentivi. Il raggiungimento di questi tre obiettivi e dello scopo più generale di adottare un nuovo modello sviluppo basato sull'innovazione tecnologica dipende dalle capacità istituzionali del paese e dunque è una questione politica. L'importanza della politica nel favorire lo sviluppo riguarda un altro ostacolo alla crescita nei paesi latinoamericani e cioè gli alti livelli di disuguaglianza sia in termini di reddito che di opportunità.

La Russia e l'Europa dell'est non sono oggetto di particolare attenzione per quel che riguarda la middle-income trap. Ciò nonostante, Djankov⁴⁷ propone una breve analisi delle misure che la Russia dovrebbe implementare per evitare di cadere trappola del reddito medio. Secondo l'autore, la possibilità che la Russia subisca un rallentamento nei tassi di crescita è dovuta a due motivi principali. Il primo è l'eccessiva dipendenza dell'economia russa dall'esportazione di risorse naturali, gas e petrolio in particolare. La seconda debolezza della Russia dipende dai trend demografici del paese e in particolare dalla prevista diminuzione della forza lavoro di circa il trenta per cento tra il 2010 e il 2030. L'analisi di Djankov si basa esclusivamente sullo studio di Eichengreen, Park e Shin e da questo studio è derivata la ricetta per superare la middle-income trap. In accordo con lo studio appena citato, la Russia dovrebbe puntare sull'incremento della qualità e dei livelli d'istruzione e sulla diversificazione delle esportazioni con particolare attenzione alla produzione di prodotti e servizi ad alto contenuto tecnologico.

Ognuno dei paesi BRIC presenta degli ostacoli allo sviluppo del proprio sistema economico che variano da paese a paese. Per avere una sintesi di quali siano questi ostacoli, è utile fare riferimento al Growth Environment Score sviluppato da O'Neill, Wilson, Purushothaman e Stupnytska⁴⁸. Infatti, il punteggio GES, oltre ad indicare quanto un ambiente sia favorevole alla crescita, permette di individuare i punti deboli di ogni paese e le aree di miglioramento. Secondo i punteggi calcolati nel 2005, i principali ostacoli allo sviluppo dell'economia brasiliana sono il basso livello d'investimenti, l'inadeguatezza dei livelli d'istruzione, un basso grado di apertura al commercio internazionale e il

⁴⁷ Djankov, S. *Avoiding the Middle-Income Trap*. Disponibile all'indirizzo: <http://www.nes.ru/dataupload/media/Avoiding%20the%20Middle%20Income%20Trap.pdf>

⁴⁸ O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman, R. e Stupnytska, A., 2005. *How Solid are the BRICs?* Op. Cit.

debito pubblico. Nel caso della Russia gli ostacoli sono gli alti livelli d'inflazione, la scarsità d'investimenti e la corruzione e scarsa trasparenza propri del sistema politico russo. L'economia indiana rischia di non sviluppare appieno il proprio potenziale a causa dei bassi livelli d'istruzione secondaria, della scarsa diffusione della tecnologia, dell'instabilità macroeconomica e del basso grado di apertura al commercio internazionale. Anche nel caso della Cina uno dei principali ostacoli allo sviluppo economico è l'innovazione tecnologica cui si aggiunge la corruzione dilagante.

Ognuno degli ostacoli evidenziati per i BRIC fa parte dei fattori che possono favorire la middle-income trap evidenziati dalla letteratura del tema. In base a ciò, si può dunque concludere che uno dei maggiori ostacoli affinché i BRIC sviluppino appieno il loro potenziale di crescita economica è proprio la possibilità di incorrere nella middle-income trap. Da ciò dipendono anche le misure da adottare affinché i paesi BRIC continuino il processo di sviluppo economico. Tali misure sono tutte riconducibili a un cambiamento in direzione inclusiva delle istituzioni politiche ed economiche. Infatti, un assetto istituzionale più inclusivo permetterebbe, da un lato, di ridurre l'impatto della disuguaglianza sociale sulla crescita economica e dall'altro favorirebbe ulteriormente tali processi di crescita attraverso l'innovazione tecnologica.

2.4 I BRIC e la disuguaglianza

I principali ostacoli allo sviluppo economico dei paesi BRIC sono la middle-income trap e gli alti livelli di disuguaglianza sociale. È dunque utile tracciare un quadro della disuguaglianza in Brasile, Russia, India e Cina.

Il Brasile è sempre stato, ed è tuttora, uno dei paesi con i più alti livelli di disuguaglianza al mondo. La stabilità nei livelli di disuguaglianza è stata definita inaccettabile da Barros, Henriques e Mendonça⁴⁹, che riportano un andamento della disuguaglianza pressoché costante nel periodo 1977-1989. La tesi per cui i livelli di disuguaglianza in Brasile sono pressoché stabili non è condivisa da Ferreira, Leite e Litchfield⁵⁰, i quali ricostruiscono l'andamento della disuguaglianza nel periodo dal 1981 al 2004. Il periodo preso in considerazione è suddiviso in tre fasi. La prima fase, dal 1981 al 1989, è caratterizzata da un forte aumento della disuguaglianza che, in termini di punti Gini, passa da un valore di cinquantasette a uno di sessantadue. Il periodo dal 1989 al 1993 è caratterizzato da un andamento variabile dei livelli di disuguaglianza. Al contrario, un'evidente tendenza nella diminuzione dei livelli di disuguaglianza caratterizza il periodo dal 1993 al 2004, anno per cui sono calcolati cinquantasei punti Gini. L'aumento della disuguaglianza nel periodo dal 1989 al 1993 è attribuito a due fattori. Il primo è

⁴⁹ Barros, R., Henriques, R. e Mendonça, R., 2001. *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza no Brasil*. [pdf] IPEA texto para discussão n° 800. Disponibile all'indirizzo: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2003/1/TD_0800.pdf

⁵⁰ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. [pdf] World Bank Policy Research Working Paper 3867. Disponibile all'indirizzo: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8336/wps3867.pdf?sequence=1>

l'espansione dei livelli d'istruzione della forza lavoro e il secondo l'alto livello d'inflazione. La diminuzione dei livelli d'inflazione dagli anni '90 è una delle principali cause della diminuzione della disuguaglianza. Gli autori evidenziano altri quattro elementi responsabili del calo nei livelli di disuguaglianza. Questi elementi sono un calo della disuguaglianza in termini d'istruzione, la convergenza dei redditi tra le aree rurali e urbane, il calo della disuguaglianza dovuta alle discriminazioni razziali e il miglioramento dei programmi di assistenza sociale promossi dal governo. Il calo della disuguaglianza in Brasile è confermato anche dallo studio di Barros, de Carvalho, Franco e Mendonça⁵¹. Gli autori si focalizzano sul calo della disuguaglianza registrato nel periodo 2001-2007 per cui riportano una diminuzione di sette punti percentuali nel coefficiente di Gini. Quest'andamento decrescente è considerato rilevante per due motivi principali. Il primo è che il coefficiente di Gini calcolato per il 2007, pari a cinquantacinque, è uno dei più bassi degli ultimi decenni. Il secondo è che la riduzione della disuguaglianza registrata in Brasile è stata una delle più veloci al mondo. Ciò nonostante, come rilevano gli autori, il Brasile resta uno dei paesi più disuguali del mondo. Riassumendo quanto detto finora, si può affermare che in Brasile il processo di crescita ha determinato un rilevante calo nei livelli di disuguaglianza nonostante questi restino tra i più alti registrati a livello internazionale.

Come emerge dalla maggioranza degli studi in materia, la distribuzione del reddito in Russia è caratterizzata da un repentino aumento dei livelli di disuguaglianza in corrispondenza del processo di transizione da economia pianificata a economia di mercato, avvenuto negli anni '90. Secondo quanto riportato da Treisman⁵², nel 1985 l'indice di Gini per la Russia era pari a ventiquattro punti. Nel 1994, dopo il crollo dell'Unione Sovietica e l'inizio del processo di transizione, l'indice è salito a quarantasei punti. Il successivo incremento nei livelli di disuguaglianza è dovuto alla crisi economica del 1998 che farà salire a cinquanta il coefficiente di Gini calcolato per l'anno 2000. La ripresa della crescita economica nei primi anni 2000 ha consentito una diminuzione della disuguaglianza in Russia, come dimostra il calo dei punti di Gini da trentotto nel 2007 a trentacinque nel 2009. Da questi dati emerge che l'andamento della disuguaglianza è fortemente influenzato dalle condizioni macroeconomiche del paese. La stretta relazione tra crescita economica e livelli di disuguaglianza è evidenziata anche da Remington⁵³, il quale traccia un andamento per la disuguaglianza tra le differenti regioni della Russia simile a quello evidenziato in precedenza per la disuguaglianza interpersonale. In particolare, la disuguaglianza interregionale è aumentata considerevolmente negli anni '90 e all'inizio dei 2000 per poi diminuire alla fine del decennio. Il fatto che i due tipi di disuguaglianza seguano andamenti simili è

⁵¹ Barros, R., Carvalho, M., Franco, S. e Mendonça, R., 2010. *Determinantes da Queda na Desigualdade de Renda No Brasil*. [pdf] IPEA texto para discussão n° 1460. Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1460.pdf

⁵² Treisman, D., 2012. *Inequality: the Russian Experience*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/treisman/PAPERS_NEW/Inequality%20Text%20Aug%202012%20Final.pdf

⁵³ Remington, F., 2011. *Russian Regional Inequality in Comparative Perspective*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://ir.uiowa.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1115&context=shambaugh>

indice, secondo l'autore, della dipendenza della disuguaglianza interregionale da quella interpersonale. La diminuzione nella disuguaglianza interpersonale e interregionale registrata alla fine degli anni 2000 è da attribuire al successo delle politiche messe in atto da Putin per rispondere alla crisi economica e finanziaria del 2008, quali programmi di assistenza alla disoccupazione e aiuti statali alle banche e alle imprese in difficoltà. Il successo di tali politiche è reso possibile dal rendimento dell'esportazione delle risorse naturali del paese. L'assenza di diversificazione tipica dell'economia russa è uno dei principali ostacoli affinché la riduzione della disuguaglianza sia sostenibile e sostenuta.

Nel caso dell'India il decennio che più ha influenzato l'andamento della disuguaglianza sono gli anni '90, caratterizzati dal processo di liberalizzazione economica. Il rapporto tra il cosiddetto "Delhi Consensus" e i cambiamenti nella distribuzione del reddito è analizzato da Jha⁵⁴. L'autore dimostra che le riforme economiche degli anni '90 hanno causato un aumento della disuguaglianza sia a livello generale sia a livello rurale e urbano. Per quel che riguarda il settore rurale, dopo decenni di stabilità l'indice di Gini ha mostrato un aumento di tre punti tra il 1990 e il 1997. Un aumento di due punti dell'indice di Gini è stato riscontrato anche nelle zone urbane nello stesso periodo. Questi cambiamenti nella distribuzione del reddito sono dovuti a tre fattori principali. Il primo è l'incremento della rendita del capitale rispetto a quella derivante dal lavoro. Il secondo fattore è lo sviluppo del settore dei servizi e la conseguente domanda di manodopera specializzata. Infine, l'aumento della disuguaglianza è dovuto all'incremento dei livelli di disoccupazione durante il periodo delle riforme. L'aumento della disuguaglianza in India è confermato anche per il periodo 1992-2010 da Chotikapanich, Griffiths, Rao e Karunarathne⁵⁵. Nonostante la variazione sia modesta, gli autori riportano un aumento dell'indice di Gini dai trentuno punti del 1992 ai trentatré del 2010. L'aumento della disuguaglianza nelle zone urbane è stato più rilevante, infatti, l'indice di Gini era pari a trentaquattro nel 1992 ed è arrivato a trentanove nel 2010. Nelle zone rurali la disuguaglianza ha avuto un andamento pressoché stabile passando dai ventotto punti Gini del 1992 ai ventinove del 2010.

La disuguaglianza in Cina è aumentata in maniera costante sin dai primi anni '80 come conseguenza della transizione da un sistema economico centralizzato a un'economia di mercato. Secondo un rapporto della Banca Mondiale sullo stato della povertà e della disuguaglianza in Cina⁵⁶, l'indice di Gini era pari a trenta punti nel 1981 e a quarantacinque nel 2003. L'aumento generale della disuguaglianza è dovuto a due fattori principali quali l'aumento della disuguaglianza interpersonale e l'acuirsi delle

⁵⁴ Jha, R., 2000. *Reducing Poverty and Inequality in India: Has Liberalization Helped?* [pdf] UNU/WIDER Working Papers No. 204. Disponibile all'indirizzo: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-204/_files/82530864884164950/default/wp204.pdf

⁵⁵ Chotikapanich, D., Griffiths, W.E., Prasada Rao, D.S. e Karunarathne, W., 2014. *Income distributions, Inequality and Poverty in Asia, 1992-2010*. [pdf] ADBI Working Paper Series No 468. Disponibile all'indirizzo: <http://www.adbi.org/files/2014.03.14.wp468.income.distributions.inequality.poverty.asia.pdf>

⁵⁶ The World Bank, 2009. *From Poor Areas to Poor People. China's Evolving Poverty Reduction Agenda. An Assessment of Poverty and Inequality in China*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1239096143906/China_PA_Report_March_2009_eng.pdf

disparità regionali. Kanbur e Zhang⁵⁷ offrono un'analisi dell'evoluzione della disuguaglianza regionale per un periodo di cinquant'anni, dal 1950 al 2000. Ciò che emerge è l'individuazione di tre picchi nei livelli di disuguaglianza che coincidono con la carestia degli anni '50, gli anni della Rivoluzione Culturale e con gli anni '90, il decennio dell'integrazione nel mercato globale. L'aumento della disuguaglianza regionale, continuo fino al 2000, è dunque dovuto alle politiche di decentralizzazione, all'apertura al commercio internazionale e al conseguente afflusso d'investimenti diretti esteri. Il processo di liberalizzazione economica ha acuito sia il divario tra le zone rurali e quelle urbane, sia il divario tra le zone costiere e quelle interne. Infatti, come dimostrano Kanbur e Zhang⁵⁸, nel periodo tra il 1983 e il 1995 il contributo di entrambi i tipi di disuguaglianza regionale all'aumento dei livelli di disuguaglianza interpersonale è notevolmente aumentato. In particolare, gli autori rilevano che il divario tra zone rurali e urbane influenza maggiormente la disuguaglianza rispetto a quello tra zone costiere e interne. Ciò nonostante, quest'ultimo tipo di disparità sta acquisendo sempre più influenza e il suo contributo ai livelli generali di disuguaglianza sta aumentando velocemente. Per promuovere la crescita e la riduzione della disuguaglianza regionale, e di conseguenza quella interpersonale, è necessario che il governo cinese diriga i propri investimenti verso i progetti di sviluppo delle zone interne.

In conclusione, i livelli di disuguaglianza sono generalmente alti in ognuno dei paesi BRIC. In tutti e quattro i paesi l'andamento della disuguaglianza è influenzato dai processi di crescita economica. Infatti, in concomitanza di processi di sviluppo è stata registrata una maggiore concentrazione nella distribuzione del reddito. Quanto detto è tuttora valido per Russia, India e Cina in cui la disuguaglianza continua ad aumentare. Al contrario, il Brasile si distacca dal gruppo dei BRIC perché, nonostante a livello internazionale rimanga uno dei paesi più disuguali, è l'unico in cui il recente processo di crescita è accompagnato da una riduzione dei livelli di disuguaglianza. Tale diminuzione è resa stabile e sostenibile dalle politiche redistributive che hanno caratterizzato l'azione di governo nell'ultimo decennio o poco più.

2.4.1 L'indice di Gini nei BRIC

Per sostenere quanto affermato nella conclusione del paragrafo precedente, e cioè che il Brasile è l'unico dei paesi BRIC a mostrare un rilevante decremento nei livelli di disuguaglianza, è utile confrontare gli indici di Gini di Brasile, Russia, India e Cina.

⁵⁷ Kanbur, R. e Zhang, X., 2004. *Fifty Years of Regional Inequality in China: A Journey through Central Planning, Reform and Openness*. [pdf] UNU-WIDER Research Paper No. 2004/50. Disponibile all'indirizzo: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/63294/1/396674208.pdf>

⁵⁸ Kanbur, R. e Zhang, X., 1998. *Which Regional Inequality? The Evolution of Rural-Urban and Inland-Coastal Inequality in China, 1983-1995*. [pdf] Department of Agricultural, Resource, and Managerial Economics Cornell University Working Paper 98-10. Disponibile all'indirizzo: http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/DW_10.f.pdf Kanbur, R. e Zhang, X., 1998. *Which Regional Inequality? The Evolution of Rural-Urban and Inland-Coastal Inequality in China, 1983-1995*. [pdf] Department of Agricultural, Resource, and Managerial Economics Cornell University Working Paper 98-10. Disponibile all'indirizzo: http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/DW_10.f.pdf

Per effettuare tale confronto, verranno utilizzati due strumenti. Il primo di questi è il software Gapminder World, versione aggiornata del software Trendalyzer, che è stato sviluppato dalla fondazione Gapminder. L'obiettivo della fondazione, istituita il venticinque febbraio 2005 a Stoccolma, è fornire un accesso semplice e intuitivo ai dati statistici. Infatti, grazie a tale software, è possibile ottenere delle rappresentazioni grafiche dei dati relativi a diversi indicatori per quasi la totalità dei paesi. Nel nostro caso il software è stato utilizzato per avere una rappresentazione grafica dell'andamento dell'indice di Gini nei quattro paesi BRIC. La fonte dei dati utilizzati da Gapminder World è il datase della Banca Mondiale sviluppato nell'ambito di PovcalNet, un progetto di ricerca sulla povertà nel mondo. Il database della Banca Mondiale raccoglie gli indici di Gini calcolati dal 1978 per 269 paesi sulla base delle indagini sulle famiglie fornite dalle agenzie statistiche nazionali o dai dipartimenti nazionali della Banca Mondiale.

La rappresentazione grafica dell'andamento dell'indice di Gini nei paesi BRIC, ottenuta grazie al software Gapminder World, è riportata nella figura 2.1. Il grafico riporta i valori dell'indice di Gini sull'asse delle ordinate e, sull'asse delle ascisse, gli anni per cui ci sono dati disponibili. I primi dati disponibili sono relativi agli anni '70 e '80.



Figura 2.1 Andamento dell'indice dei Gini in Brasile, Russia, India e Cina

Come si nota dal grafico, il Brasile è il paese BRIC con i più alti livelli di disuguaglianza. Ciò nonostante, è allo stesso tempo evidente che in Brasile l'andamento della disuguaglianza è in costante diminuzione sin dal 2001, come evidenziato da vari autori tra cui Ferreira, Leite e Litchfield⁵⁹ e Barros, de Carvalho, Franco e Mendonça⁶⁰.

La rappresentazione dell'andamento della disuguaglianza in Russia conferma il picco descritto da Treisman in corrispondenza della transizione a un'economia di mercato. Infatti, come si nota dal grafico, l'indice di Gini calcolato per gli anni precedenti al crollo dell'Unione Sovietica è il più basso tra i BRIC ma presenta un deciso aumento nei primi anni '90, il periodo della transizione. Il calo della disuguaglianza registrato verso la fine degli anni 2000 non è paragonabile alla diminuzione sperimentata in Brasile perché, come evidenziato da Remington⁶¹, è totalmente dipendente dalle esportazioni delle riserve naturali russe.

Nel caso dell'India è interessante notare due elementi. Il primo è l'aumento della disuguaglianza dal 1981 e cioè dall'inizio del processo di liberalizzazione economica e d'integrazione nell'economia mondiale. Il secondo elemento da notare è che l'andamento della disuguaglianza indiana non presenta dei veri e propri picchi, né in un senso né nell'altro, e questo grazie alla gradualità della liberalizzazione economica che, proprio per questo motivo, è stata denominata "Delhi Consensus".

Nel caso della Cina, come in quello della Russia, i livelli di disuguaglianza sono in costante aumento dai primi anni '80 e cioè dal periodo di liberalizzazione economica e integrazione nell'economia globale.

In conclusione, si può affermare che il confronto degli indici di Gini di Brasile, Russia, India e Cina non fa altro che confermare che il Brasile è il paese BRIC con i più alti livelli di disuguaglianza ma, allo stesso tempo, è l'unico dei BRIC in cui il recente processo di crescita è accompagnato da un costante calo nei livelli di disuguaglianza.

⁵⁹ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. Op. Cit.

⁶⁰ Barros, R., Carvalho, M., Franco, S. e Mendonça, R., 2010. *Determinantes da Queda na Desigualdade de Renda No Brasil*. Op. Cit.

⁶¹ Treisman, D., 2012. *Inequality: the Russian Experience*. Op. Cit.

CAPITOLO 3: IL MODELLO BRASILIANO DI SVILUPPO ECONOMICO

3.1 Cenni storici

L'ingresso del Brasile nelle vicende storiche europee risale all'epoca delle grandi scoperte geografiche e, in particolare, al 1500 cioè l'anno in cui la spedizione guidata da Cabral approda sul territorio brasiliano. La colonizzazione stabile del Brasile, determinata dagli interessi legati alla coltivazione della canna da zucchero e dalla necessità dei portoghesi di porre un freno alle pretese di inglesi e francesi rispetto ai loro possedimenti latino-americani, inizia nel 1530. La storia coloniale del Brasile, caratterizzata da un modello di sviluppo economico primario-esportatore, si protrae per circa tre secoli.

Il primo passo verso l'indipendenza del Brasile è il trasferimento della corte portoghese nella colonia per sfuggire alle conseguenze delle guerre napoleoniche. Ciò nonostante, l'ufficialità dell'indipendenza arriva solo il 07 settembre 1822 con la proclamazione dell'Impero del Brasile. Il periodo imperiale può essere suddiviso in tre fasi. La prima, dalla proclamazione al 1850, è un periodo di rafforzamento del potere centrale soprattutto in relazione ai movimenti rivoluzionari che dilagano in tutto il paese. Il cinquantennio successivo è considerato l'apogeo dell'impero. Infatti, è un periodo di stabilità politica caratterizzato dall'espansione della coltivazione del caffè e dai primi processi di modernizzazione del paese che portano, per esempio, alla costruzione della prima linea ferroviaria.

La stabilità politica dell'impero viene meno il 15 novembre 1889 quando, in seguito ad un colpo di stato militare, il maresciallo Deodoro da Fonseca proclama la repubblica. Gli anni dal 1889 al 1930 sono conosciuti come il periodo della Repubblica Velha⁶². Questo periodo è politicamente dominato dalla borghesia cafeeira⁶³ e, di conseguenza, le azioni di governo sono principalmente indirizzate alla protezione degli interessi dell'élite al potere. Gli anni della Repubblica Velha sono, allo stesso tempo, caratterizzati da forti tensioni sociali ed economiche che nel 1930 favoriranno la vittoria del movimento rivoluzionario guidato da Getúlio Vargas.

L'era Vargas, dal 1930 al 1945, è caratterizzata dall'avvio a ritmo sostenuto dell'industrializzazione e dalla modernizzazione del paese. L'era del controllo autoritario di Getulio Vargas ha fine nel 1945 in seguito ad un colpo di stato che porterà alle prime elezioni democratiche. Gli anni dal 1945 al 1964, conosciuti come il periodo della seconda repubblica, sono caratterizzati dalla seconda presidenza di Vargas, che tornerà al potere nel 1951 come presidente eletto, e dal suo suicidio nel 1954 nonché dalla fondazione della nuova capitale Brasilia sotto la presidenza di Juscelino Kubitschek. L'ultimo governo della seconda repubblica, quello di Joao Goulart, è caratterizzato per posizioni vicine al socialismo e per

⁶² Vecchia Repubblica

⁶³ Borghesia del caffè

questo incontra l'opposizione della chiesa e dell'esercito. L'opposizione dell'esercito si manifesta con il colpo di stato militare che ha luogo il 31 marzo 1964.

La dittatura, instaurata dopo il colpo di stato e che vede susseguirsi cinque presidenti tutti di estrazione militare, è caratterizzata dalla lotta alle formazioni di sinistra attraverso la repressione delle libertà costituzionali e, dal punto di vista economico, dalla prosecuzione del modello di sostituzione delle importazioni e da un forte impulso al ruolo dello stato come promotore di una crescita economica accelerata. La crisi economica in cui versa il Brasile sin dalla fine degli anni '70 contribuisce in larga misura alla fine della dittatura. Il 1985, in particolare, segna la fine del regime militare con l'elezione a presidente di Tancredo Neves, il primo presidente civile dai tempi del colpo di stato del 1964.

Il ritorno vero e proprio alla democrazia si ha con l'approvazione della nuova costituzione nel 1988. Oltre che dall'acuirsi della crisi economica, la fine degli anni '80 è marcata dalla presidenza di Fernando Collor, eletto nel 1988 e dimessosi nel 1992, durante la quale s'implementerà uno dei piani di stabilizzazione economica più efficaci. Dopo le dimissioni di Collor, la presidenza è assunta dall'allora vice-presidente Itamar Franco del cui governo farà parte Fernando Henrique Cardoso, con l'incarico di ministro delle finanze. Il successo del programma di controllo dell'inflazione implementato tra il 1993 e il 1994, conosciuto come Plano Real, garantisce la vittoria elettorale di Cardoso alle presidenziali del 1994.

L'era Cardoso, che copre l'arco di due mandati dal 1994 al 2002, è caratterizzata per l'implementazione di riforme volte all'apertura dell'economia che permetteranno l'uscita dalla crisi economica e la ripresa della crescita registrata nei governi successivi. Le elezioni presidenziali del 2002 vengono vinte da Luiz Inácio Lula da Silva, il candidato del partito dei lavoratori. L'azione di governo di Lula è caratterizzata dall'adozione di una politica economica ibrida che fonde, cioè, le politiche macroeconomiche del governo precedente con politiche redistributive mirate alla riduzione della povertà e della disuguaglianza. L'attenzione nei confronti di una crescita economica più equa e sostenibile è perseguita dal successore di Lula, la presidente Dilma Rousseff, la prima donna alla guida del paese eletta nel 2010 e attualmente al suo secondo mandato.

Dal punto di vista economico la storia del Brasile è caratterizzata dal susseguirsi di quattro modelli di sviluppo economico. Il modello primario-esportatore caratterizza l'economia brasiliana dall'epoca coloniale fino al 1930. Dagli anni '30 fino alla crisi economica degli anni '80 l'economia brasiliana si sviluppa seguendo il modello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni. Nell'ambito di questo modello si sviluppa ciò che molti autori brasiliani hanno definito come *subdesenvolvimento industrializado*⁶⁴. Gli anni novanta, e in particolare i mandati presidenziali Cardoso, sono caratterizzati da un modello di sviluppo basato sulla liberalizzazione economica mentre le presidenze Lula e Rousseff

⁶⁴ Sottosviluppo industrializzato

sono caratterizzate dalla fusione delle politiche del governo precedente con altre improntate alla redistribuzione della ricchezza e all'equità sociale.

3.2 Il modello primario-esportatore

Il modello primario-esportatore caratterizza l'economia brasiliana non solo durante il periodo della colonizzazione portoghese ma anche durante il primo secolo circa d'indipendenza e in particolare fino al 1930.

Secondo Bresser Pereira⁶⁵, questa prima fase dello sviluppo economico del Brasile avviene nel contesto del capitalismo mercantile. L'autore definisce il capitalismo mercantile come la forma originaria del capitalismo in cui la borghesia si appropria del profitto attraverso meccanismi violenti o speculativi. Nel caso del Brasile, il principale strumento di accumulazione è di tipo speculativo e coincide con il commercio di lunga distanza. Infatti, questo tipo di commercio permette la creazione di un monopolio e, di conseguenza, l'imposizione di un prezzo che si discosta nettamente dal valore di mercato. Il profitto è dunque dato dalla differenza tra il valore del prodotto e il prezzo cui questo è venduto nel mercato internazionale. Il capitalismo mercantile, dunque, si differenzia dal capitalismo propriamente detto, o industriale, perché la creazione del profitto non avviene attraverso il meccanismo del valore aggiunto.

Il capitalismo mercantile e, in particolare, l'orientamento al mercato internazionale e alle esportazioni sono decisivi nel modellare l'economia brasiliana. Infatti, come sostiene Prado Júnior⁶⁶, la ratio alla base dello sviluppo coloniale del Brasile e dell'organizzazione sociale ed economica del paese, sta nel rifornire il mercato europeo di prodotti quali zucchero, tabacco, oro, diamanti, cotone e caffè. L'influenza del mercato esterno si riflette nel dualismo del sistema economico del Brasile coloniale che, infatti, è costituito da un settore dedito alla produzione dei beni primari da commercializzare nei circuiti internazionali e da un settore dedito al sostentamento del mercato interno.

Il settore trainante dell'economia brasiliana nel periodo coloniale, cioè la produzione di beni finalizzata all'esportazione, è caratterizzato dalla suddivisione in cicli e sub-cicli, ognuno dei quali ha tre elementi caratteristici: la monocultura, il latifondo e la manodopera schiava. Buescu⁶⁷ definisce i cicli e sub-cicli come delle formazioni economiche che consistono nell'organizzare l'economia della colonia in modo da garantire il surplus commerciale della madrepatria. In particolare, i cicli sono periodi in cui l'economia si organizza attorno alla produzione di un prodotto congiunturale, la cui domanda è alta nel

⁶⁵ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. São Paulo: Editora 34.

⁶⁶ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://s6583.minhateca.com.br/File.aspx?e=Ip0patwaqZnaf8yEzK_HnRSXNIQiqp-3AlJveH7TIDn4hV-RoANCeow59U3yc6yTRLK0H_j3-sbk5E2L_vphrfUxCeX4Ci_0zjMecf0TX3xWPhs2FUiom-Ory6xt2BOn0uUXIyDj9ry1XeHnlUni3kZhCfVisG4LHWL7Br577BXTZCL_mswVvrtT0sJxDW6d&pv=2

⁶⁷ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.cdpb.org.br/mircea_buescu.pdf Centro de Documentação do Pensamento Brasileiro (CDPB).

mercato europeo, che sarà poi commercializzato nei circuiti internazionali. I sub-cicli si differenziano dai cicli perché comportano la specializzazione della produzione di prodotti secondari e non consentono di raggiungere il dinamismo commerciale di un vero e proprio ciclo. La concentrazione dei fattori di produzione su prodotti congiunturali spiega la tendenza dell'economia brasiliana verso la monocultura e l'unità produttiva del latifondo, che permette di ottenere il massimo profitto dalla coltivazione di un singolo prodotto ed è particolarmente conveniente nel caso della coltivazione e della lavorazione della canna da zucchero, il primo prodotto congiunturale coltivato sul suolo brasiliano. La monocultura e la grande proprietà hanno reso profittevole l'utilizzo della manodopera schiava. Secondo quanto afferma Prado Júnior⁶⁸, la riduzione in schiavitù degli indigeni e il loro utilizzo come manodopera erano già largamente diffusi pochi decenni dopo l'occupazione effettiva del territorio brasiliano e l'inizio della coltivazione della canna da zucchero. La componente indigena della manodopera schiava si ridurrà progressivamente a causa degli attacchi indigeni alle piantagioni, della poca resistenza fisica e della scarsa produttività degli stessi indigeni. La soluzione del problema della manodopera, che non poteva essere fornita dall'Europa a causa delle ridotte dimensioni della popolazione del Portogallo e della mancanza d'incentivi per gli europei a emigrare in Brasile, sta nell'importazione di schiavi dal continente africano.

Buescu⁶⁹ offre una periodizzazione dei cicli e sub-cicli che si sono susseguiti nella prima fase della storia economica del Brasile. Il primo ciclo, dal 1503 al 1550, è quello del pau-brasil, un tipo di legname che sarà utilizzato per la produzione di coloranti tessili. Il ciclo del pau-brasil si differenzia da quelli seguenti perché non darà luogo a una colonizzazione stabile e alla conseguente espansione demografica. Infatti, per rendere commerciabile il prodotto è sufficiente procedere all'abbattimento degli alberi e al loro trasporto verso la costa dove vengono caricati sulle navi dirette verso i porti europei. Per l'abbattimento degli alberi come per il loro trasporto, processi che richiedono una tecnologia rudimentale, sarà utilizzata la manodopera indigena sia libera che schiava.

Dopo l'esaurimento del pau-brasil, sfruttato sia dai portoghesi che dai francesi, ha inizio il ciclo dello zucchero che dura dal 1550 al 1650 ed è favorito, come sostiene Buescu⁷⁰, da tre fattori esterni. Infatti, tra il sedicesimo e il diciassettesimo secolo in Europa si registra un aumento del consumo di zucchero la cui domanda non è totalmente assorbita dall'offerta dei produttori orientali. Il terzo elemento che rende profittevole la commercializzazione dello zucchero è l'innalzamento dei prezzi dovuto all'afflusso di metalli preziosi provenienti dai possedimenti spagnoli nel nuovo mondo. La coltivazione della canna da zucchero è favorita anche da fattori interni. Oltre al clima, l'autore pone l'accento sull'ampia disponibilità di terreni di buona qualità, sulla vicinanza delle foreste, e quindi sulla disponibilità del

⁶⁸ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁶⁹ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷⁰ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

legname necessario per la lavorazione della canna da zucchero, e sulla vicinanza dei corsi d'acqua utilizzati come forza motrice e per il trasporto della produzione. Furtado⁷¹ evidenzia altri fattori legati alla colonia che rendono profittevole la coltivazione della canna da zucchero sul suolo brasiliano. Questi fattori sono le conoscenze tecniche sviluppate in precedenza dai portoghesi e che saranno applicate alla produzione dello zucchero e l'intermediazione dei mercanti olandesi che forniranno non solo l'esperienza commerciale necessaria per inserire lo zucchero nei circuiti internazionali ma anche il capitale necessario per avviare la coltivazione stessa. A questo riguardo è determinante anche la gestione, da parte dei portoghesi, della tratta degli schiavi che, come già detto, permetterà di risolvere il problema della manodopera. Secondo quanto descritto da Prado Júnior⁷², l'organizzazione dell'economia brasiliana durante il ciclo dello zucchero si sviluppa attorno all'engenho ovvero l'unità produttiva che comprende sia le piantagioni di canna da zucchero sia gli stabilimenti utilizzati per la lavorazione della materia prima. L'engenho è diretto dal proprietario o da un suo fattore e vi lavorano sia la manodopera schiava sia quella libera, che rappresenta in ogni caso la minoranza. La coltivazione e la produzione dello zucchero subiscono un declino verso la metà del diciassettesimo secolo come conseguenza dell'affacciarsi sul mercato internazionale dello zucchero prodotto nelle Antille. Tutto ciò conferma che l'economia brasiliana è essenzialmente votata al mercato estero. Il ciclo dello zucchero è accompagnato dallo sviluppo di due sub-cicli, quello del bestiame e quello del tabacco, che durano fino alla fine del periodo coloniale e iniziano, rispettivamente, nel 1560 e nel 1642. Il sub-ciclo del bestiame si sviluppa principalmente come economia di sussistenza perché rifornisce di carne i centri urbani e gli engenhos. Ciò nonostante, l'allevamento del bestiame contribuisce alla formazione di un sub-ciclo, che dunque è rivolto al mercato internazionale, per la produzione del cuoio che sarà esportato contestualmente al tabacco. Come rileva Prado Júnior⁷³, la coltivazione del tabacco ha due ragioni d'essere. Una è l'esportazione del prodotto nel mercato europeo mentre l'altra, quella più rilevante, è l'utilizzo del tabacco come merce di scambio nell'ambito della tratta degli schiavi e quindi per la fornitura di manodopera.

Il ciclo dello zucchero entra nella sua fase declinante quando tra la fine del diciassettesimo e l'inizio del diciottesimo secolo vengono scoperti primi giacimenti auriferi sul territorio brasiliano. La scoperta dell'oro, e in seguito quella dei diamanti, dà l'avvio a un nuovo ciclo che si protrarrà fino al 1760. Come nel caso dello zucchero, anche il ciclo dell'oro e dei diamanti si sviluppa come risposta a fattori interni ed esterni. Il fattore esterno di maggiore rilevanza è l'importanza dell'oro come moneta internazionale. Dal punto di vista interno l'inizio del nuovo ciclo è determinato, non solo dalla scoperta dei giacimenti minerari, ma anche dal fatto che la colonia era già in possesso sia della tecnologia necessaria per

⁷¹ Furtado, C., 2007 (34ª ed.). *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras.

⁷² Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷³ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

L'attività estrattiva sia della manodopera e del capitale. Le conseguenze principali dello sviluppo del nuovo ciclo sono l'abbandono della coltivazione della canna da zucchero e il conseguente spopolamento delle zone del nordest del Brasile dedicate appunto a tale coltivazione. Al contrario, le zone centro meridionali, in cui sono scoperti i giacimenti, diventeranno le zone più dinamiche della colonia grazie all'afflusso di popolazione e allo sviluppo di attività sussidiarie quali l'agricoltura e l'allevamento. Le ragioni che porteranno, nella seconda metà del diciottesimo secolo, alla fine del ciclo dell'oro e dei diamanti sono elencate da Prado Júnior⁷⁴. La ragione principale è l'esaurimento dei giacimenti che, essendo di tipo alluvionale, non presentano grandi concentrazioni di oro. Il secondo motivo della decadenza del ciclo minerario è che, trattandosi come già detto di giacimenti alluvionali, è sufficiente una tecnologia rudimentale per procedere all'estrazione. L'assenza d'innovazione tecnologica ha dunque impedito l'ulteriore sfruttamento dei giacimenti.

Per gran parte del diciottesimo secolo il settore agricolo perde importanza a causa dello sviluppo del ciclo minerario e della situazione congiunturale che porta a un aumento della concorrenza nei confronti dello zucchero brasiliano. Ciò nonostante, saranno proprio le nuove condizioni del mercato estero a determinare la ripresa del settore agricolo che avverrà nella seconda metà del diciottesimo secolo. Il condizionamento del mercato estero, che si conferma il fattore decisivo per lo sviluppo di qualsiasi attività economica di rilievo in Brasile, porta all'affermazione del sub-ciclo del cotone nel periodo dal 1780 al 1790 e alla ripresa, nel ventennio successivo, del ciclo dello zucchero. Il cotone, che è sempre stato coltivato in Brasile nell'ambito dell'economia della sussistenza, diventa un prodotto di esportazione in seguito alla rivoluzione industriale perché è la materia prima principale impiegata nelle nascenti industrie europee. La semplicità del processo di produzione è il fattore interno principale che favorisce la coltivazione del cotone, che, come nel caso della canna da zucchero, sarà organizzata sulla grande proprietà e sulla manodopera schiava. Il sub-ciclo del cotone crea un rilevante volume d'affari ma è breve a causa dell'abbassamento dei prezzi e della crescente concorrenza della produzione nord americana.

La grande ripresa dell'agricoltura brasiliana è affidata al caffè, prodotto congiunturale attorno al quale si sviluppa un ciclo quasi secolare che inizia nel 1825 e finisce nel 1930. La coltivazione del caffè, com'era già successo per la coltivazione dello zucchero e del cotone, trova il suo maggiore impulso nella domanda del prodotto che si registra nel mercato europeo e in quello statunitense. Secondo quanto sostiene Prado Júnior⁷⁵, l'aumento della domanda di caffè nel diciottesimo secolo è principalmente dovuto alla crescita della popolazione europea e all'innalzamento del reddito medio e del livello di vita dei paesi in cui era stato avviato o era già in corso il processo d'industrializzazione. Il mercato principale per il caffè brasiliano è quello statunitense, infatti, gli Stati Uniti sono interessati a commerciare con il

⁷⁴ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷⁵ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

Brasile per la sua favorevole posizione geografica e per la relativa indipendenza rispetto all'Inghilterra, da cui si erano resi indipendenti ormai da qualche decennio. I fattori interni, illustrati da Buescu⁷⁶, che hanno favorito l'avvio del ciclo del caffè sono la grande disponibilità di terreni e di manodopera a basso costo. La gestazione dell'economia del caffè, così com'è stata denominata da Furtado⁷⁷, è resa possibile dalla mobilitazione dei fattori di produzione già disponibili nelle piantagioni di canna da zucchero, dove non sono pienamente sfruttati, e che saranno trasferiti in quelle del caffè. Nonostante l'organizzazione del caffè sia basata come quella della canna da zucchero sulla grande proprietà e sullo sfruttamento della manodopera schiava, il ciclo del caffè presenta delle importanti peculiarità. Infatti, come evidenzia lo stesso Furtado⁷⁸, il ciclo del caffè si differenzia da quello dello zucchero perché l'élite dominante, la cosiddetta *burguesia cafeeira*, è una classe dirigente cosciente dei propri interessi e in grado di subordinare efficacemente il potere politico per il perseguimento di tali interessi. Il potere della *burguesia cafeeira* è rafforzato dall'indipendenza nei confronti del Portogallo e dalla proclamazione della repubblica nel 1889. Tale potere politico favorisce la coltivazione e la produzione del caffè su due versanti. Il primo è il controllo dei prezzi, infatti, grazie all'influenza che esercita sul sistema politico, la *burguesia cafeeira* è in grado di proteggersi dalle fluttuazioni cicliche del prezzo del caffè intervenendo sul regime dei tassi di cambio. Un altro beneficio derivante dal potere politico in mano all'élite agricola è la gestione del problema della manodopera. Infatti, dopo l'abolizione della tratta degli schiavi nella seconda metà dell'ottocento, la manodopera schiava è inizialmente più costosa e poi difficilmente reperibile. La questione della manodopera sarà risolta attraverso un sistema d'incentivi rivolto all'attrazione di flussi migratori di lavoratori europei. La manodopera europea è, ad esempio, attratta dall'impegno del governo brasiliano a sostenere le spese di viaggio dei lavoratori e delle loro famiglie. La creazione di un tale sistema d'incentivi, inizialmente sviluppato dagli stati produttori di caffè ma poi sostenuto dallo stesso governo federale, è dunque un esempio del potere e della dinamicità della *burguesia cafeeira*. Come sostiene Prado Júnior⁷⁹, il monopolio di cui gode il Brasile nel mercato del caffè fa sì che, dal 1860, la bilancia commerciale del paese sia costantemente in surplus. Il surplus derivante dall'esportazione del caffè favorisce il primo processo di modernizzazione del Brasile con la costruzione di ferrovie, lo sviluppo di altri mezzi di trasporto e comunicazione e la meccanizzazione delle industrie rurali. Le industrie cui fa riferimento l'autore sono quelle sorte nell'ambito dell'economia di sussistenza e finalizzate alla produzione di beni di consumo interno quali l'abbigliamento e le calzature. Un'altra conseguenza della situazione favorevole della bilancia commerciale è il reinvestimento del surplus nella coltivazione del caffè che sarà estesa dal punto di vista quantitativo ma non qualitativo o tecnologico. Il continuo investimento di capitali nella coltivazione del caffè porterà a

⁷⁶ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷⁷ Furtado, C., 2007 (34a ed.). *Formação Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷⁸ Furtado, C., 2007 (34a ed.). *Formação Econômica do Brasil*. Op. Cit.

⁷⁹ Prado Júnior, C. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

successive crisi di sovrapproduzione e alla fine del ciclo del caffè in concomitanza con la crisi economica degli anni trenta.

La fine del ciclo del caffè e la decadenza della burguesia cafeeira corrispondono all'abbandono del modello primario-esportatore e alla conseguente adozione di un modello d'industrializzazione come sostituto delle importazioni. Ciò nonostante, la conseguenza fondamentale del modello primario-esportatore sulla società e sull'economia brasiliana, cioè una forte concentrazione del capitale e della ricchezza nelle mani dell'élite al potere, continuerà a far sentire i suoi effetti sul livello della disuguaglianza che, come verrà rilevato nel capitolo seguente, è molto alto sia durante la fase del modello primario-esportatore sia durante quella di sostituzione delle importazioni.

3.3 Industrializzazione come sostituto delle importazioni

Il modello d'industrializzazione come sostituto delle importazioni, adottato in Brasile dopo la fine del ciclo del caffè, è adottato nello stesso periodo anche da altri paesi latino-americani tra cui spicca l'Argentina.

Tavares⁸⁰ offre una descrizione del modello d'industrializzazione come sostituto delle importazioni applicabile a tutta l'America latina. Secondo quanto sostiene l'autrice, l'industrializzazione come sostituto delle importazioni costituisce una fase successiva rispetto al modello primario-esportatore che ha caratterizzato i paesi latino-americani nel corso di tutto il diciannovesimo secolo e per i primi decenni di quello successivo. In particolare, il nuovo modello di sviluppo viene adottato per rispondere agli squilibri che provengono dall'esterno e, in particolare, dai mercati internazionali. In altre parole, il fattore principale dell'avvio della fase dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni è la crisi del modello primario esportatore dovuta alla situazione congiunturale. La caratteristica distintiva del nuovo modello, in particolare rispetto al modello primario-esportatore, è che lo stimolo dell'attività economica non è più esterno ma interno. Ciò nonostante, il settore esportatore è comunque rilevante nel sistema economico. Infatti, anche se non è più la fonte principale di reddito, è l'attività economica i cui profitti permettono l'importazione dei macchinari e delle materie prime necessari per l'industrializzazione del paese. Di conseguenza, un'altra caratteristica del modello di sostituzione delle importazioni è la chiusura nei confronti del mercato internazionale, soprattutto rispetto ai livelli di apertura registrati nella fase di sviluppo precedente. Una caratteristica del nuovo modello di sviluppo economico propria della versione implementata nei paesi latino-americani è il dualismo dell'economia. Infatti, la modernizzazione e l'industrializzazione non coinvolgono tutto il sistema economico con la conseguenza che il tradizionale settore esportatore continua ad essere caratterizzato da arretratezza e scarsa produttività mentre il settore industriale è sempre più dinamico. Un'altra caratteristica del

⁸⁰ Tavares, M. *Auge e Declínio do processo de substituição de importações no Brasil*. In Ricardo Bielschowsky (ed.), 2000. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/123.pdf>

modello di sostituzione delle importazioni è che nella prima fase, in risposta allo squilibrio esterno, vengono prodotti beni di consumo. L'evoluzione del modello è caratterizzata dal susseguirsi di varie fasi in cui, in risposta a nuovi squilibri esterni, vengono sostituiti altri beni prima importati come i beni intermedi e i beni strumentali. Affinché il modello non entri in crisi, come afferma Tavares⁸¹, “é necessário (para usar uma linguagem figurada) que o “edifício” seja construído em vários andares simultaneamente, mudando apenas o grau de concentração em cada um deles de período para período”⁸². Ciò vuol dire che nelle fasi successive del modello di sostituzione delle importazioni è necessario diversificare la struttura economica in modo da evitare che la contraddizione interna al sistema, cioè la necessità di aumento della produzione attraverso le importazioni e la difficoltà d'importare in risposta a cui si sviluppa il sistema, porti al suo collasso.

Come sostiene Dutra Fonseca⁸³, il caso brasiliano si adatta quasi perfettamente al modello teorizzato da Tavares. Come già detto, lo squilibrio esterno che ha causato la fine del modello primario esportatore in Brasile, e in particolare la fine del ciclo del caffè, è la crisi economica internazionale degli anni '30. Infatti, per i paesi esportatori di materie prime la conseguenza principale della crisi è un calo netto nel volume delle esportazioni e della conseguente capacità di importare. In risposta alla crisi economica, il governo brasiliano adotta delle misure di contrazione delle importazioni manipolando i tassi di cambio e aumentando le tariffe doganali. La politica di difesa nei confronti della crisi fa aumentare i prezzi delle importazioni e, allo stesso tempo, rende economicamente vantaggioso produrre localmente i beni fino allora importati. L'adozione del modello di sostituzione delle importazioni è favorito anche da fattori interni. Il primo fattore rilevante è la crisi economica e politica della burguesia cafeeira. Negli anni '20, infatti, grazie alla crisi del settore del caffè, il governo adotta politiche fiscali che permettono il trasferimento delle risorse generate dalla commercializzazione nel caffè al settore industriale. Di conseguenza, negli anni '20 prende forma la struttura industriale che farà da base all'industrializzazione dei decenni successivi. Come evidenzia Bresser Pereira⁸⁴, un altro fattore interno che favorisce la sostituzione delle importazioni è il mantenimento dei livelli di domanda aggregata grazie all'acquisto da parte del governo delle riserve di caffè che altrimenti sarebbero rimaste invendute.

Secondo quanto sostengono Mattei e Aldoril dos Santos Júnior⁸⁵, la prima fase di sostituzione delle importazioni, che va dagli anni 30 allo scoppio della seconda guerra mondiale, è caratterizzata dalla diversificazione della produzione industriale che comprende non solo beni di consumo tradizionali,

⁸¹ Tavares, M. *Auge e Declínio do processo de substituição de importações no Brasil*. Op. Cit. Pag. 235

⁸² “è necessario (usando una metafora) che i vari piani dell'“edifício” siano costruiti simultaneamente, focalizzando l'attenzione in ognuno di essi in base al periodo”.

⁸³ Dutra Fonseca, P. C., 2003. *O Processo De Substituição De Importações*. In Rego, J., M. e Marques, R., M., (ed.) 2003. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Saraiva

⁸⁴ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

⁸⁵ Mattei, L. e Aldoril dos Santos Júnior, J., 2009. *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs/index.php/economia/article/viewFile/17054/11249>.

principalmente legati all'industria agroalimentare, ma anche prodotti chimici e metallurgici. La seconda guerra mondiale rappresenta un altro squilibrio esterno e costituisce una barriera all'importazione dei beni strumentali necessari allo sviluppo industriale. In risposta a questo nuovo squilibrio, l'economia brasiliana entra in una nuova fase della sostituzione delle importazioni con la costruzione di impianti siderurgici e di altre aziende improntate alla produzione di beni strumentali. Un successivo squilibrio esterno registrato a metà degli anni '50 è, come sostengono Mattei e Aldoril dos Santos Júnior⁸⁶, determinante per l'adozione da parte del governo del Plano de Metas un piano di sviluppo orientato ad un'industrializzazione rapida e estesa ai vari settori dell'economia. La realizzazione del Plano de Metas, che avviene dal 1956 al 1961, è resa possibile da due fattori. Il primo è il cambiamento del ruolo dello stato che, come sostiene Bresser Pereira⁸⁷, dopo la rivoluzione del 1930 smette di essere il rappresentante e il maggior sostenitore degli interessi dell'élite agrario-mercantile. Con la salita al potere di Getúlio Vargas, lo stato brasiliano si trasforma in uno stato populista che rappresenta una molteplicità d'interessi. Ciò nonostante, la caratteristica saliente del nuovo stato è l'impulso dato all'industrializzazione grazie, ad esempio, all'installazione d'impianti siderurgici e agli investimenti nel settore delle materie prime strategiche come il petrolio. Il ruolo preponderante dello stato continuerà ad essere tale in campo economico anche dopo la rivoluzione del 1964 e l'instaurazione della dittatura militare. Infatti, secondo i dati riportati da Bresser Pereira⁸⁸, lo sviluppo dell'apparato economico dello stato durante la dittatura militare non ha precedenti. Per enfatizzare il ruolo sempre più rilevante dello stato in campo economico, Bresser Pereira⁸⁹ parla di capitalismo di stato o tecnico-burocratico. Il secondo elemento necessario per il successo del Plano de Metas è la partecipazione di capitali stranieri attraverso gli investimenti diretti esteri e la presenza sempre più diffusa d'impresa multinazionali. Gli shock petroliferi degli anni '70 rappresentano un nuovo squilibrio esterno cui il governo militare risponde con l'implementazione di un nuovo piano di sviluppo. La nuova fase di sostituzione delle importazioni, orientata allo sviluppo del settore energetico e delle infrastrutture, è finanziata grazie a continui deficit commerciali e all'indebitamento con l'estero. Il continuo aumento del debito estero e l'impossibilità di avviare una nuova fase di sostituzione delle importazioni determinano, negli ultimi anni '70, la fine del modello di sviluppo economico basato sulla sostituzione delle importazioni.

Gli effetti principali dello sviluppo economico iniziato negli anni '30 sono quattro. Il primo è che negli anni '80 il Brasile è la nazione latino-americana più industrializzata. Le altre due conseguenze, di carattere economico, sono il forte indebitamento e gli alti tassi d'inflazione. Infine, l'adozione del

⁸⁶ Mattei, L. e Aldoril dos Santos Júnior, J., 2009. *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada*. Op. Cit.

⁸⁷ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

modello di sostituzione delle importazioni ha forti ricadute sulla distribuzione della ricchezza che sarà estremamente disuguale sia a livello sociale sia a livello regionale.

3.3.1 *Sottosviluppo industrializzato*

Il modello del sottosviluppo industrializzato, teorizzato da molti autori brasiliani, si sovrappone al modello di sostituzione delle importazioni e in particolare alle ultime fasi del modello cioè dalla metà degli anni '50.

Bresser Pereira definisce il sottosviluppo industrializzato come un modello di sviluppo “contraddittorio, squilibrato, discriminante ma dinamico”⁹⁰ proprio dei paesi che, nonostante abbiano avviato processi di industrializzazione e abbiano raggiunto un determinato livello di sviluppo economico, tecnologico e culturale, restano in una condizione di sottosviluppo. Il sottosviluppo cui fa riferimento l'autore è definito dalla presenza di forti squilibri strutturali sia a livello economico sia sociale. Lo squilibrio principale riguarda la distribuzione della ricchezza e in particolare la concentrazione del reddito in determinate fasce della popolazione. Lo squilibrio regionale, ovvero la differenza in termini di sviluppo economico che si registra tra il nord e il sud del paese, è un'altra conseguenza diretta della struttura economica alla base del modello di sottosviluppo industrializzato. Il terzo squilibrio cui fa riferimento l'autore è quello esistente tra agricoltura e industria e in particolare tra un settore dinamico e ad alta produttività e un settore arretrato in cui il progresso tecnologico è del tutto assente. I risultati principali ottenuti da questa strategia di sviluppo sono, dunque, la modernizzazione e industrializzazione del Brasile e l'acuirsi della disuguaglianza sociale ed economica.

3.4 La liberalizzazione economica

La crisi del modello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni, e in parallelo quella del modello di sottosviluppo industrializzato, è la causa principale della crisi economica degli anni '80 e della cosiddetta “decade perduta” dell'economia brasiliana.

La crisi economica è allo stesso tempo dovuta allo scenario economico internazionale. Il fattore esterno più condizionante in questo senso, come evidenzia Buescu⁹¹, è lo shock petrolifero del 1979. Infatti, l'aumento del prezzo del petrolio, che è triplicato in poco più di un anno, ha causato una risposta protezionistica alla crisi da parte dei paesi industrializzati e la conseguente contrazione del commercio internazionale, a netto sfavore dei paesi in via di sviluppo. Un altro effetto del secondo shock petrolifero è una stretta creditizia da parte dei paesi industrializzati e il conseguente aumento dei tassi d'interesse a carico dei paesi in via di sviluppo. Nel caso del Brasile, dunque, alla situazione sfavorevole sul piano internazionale si aggiungono la già citata crisi del modello di sviluppo basato sulla sostituzione

⁹⁰ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit. Pag. 71

⁹¹ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

delle importazioni e la crisi fiscale dello stato. Il sommarsi dei fattori di crisi interni a quelli esterni darà origine alla cosiddetta “decade perduta”, in altre parole, un decennio caratterizzato dalla diminuzione dei tassi di crescita, dall’aumento del deficit pubblico e del debito estero e da elevati tassi d’inflazione, nonché dall’acuirsi delle disuguaglianze sociali tipiche del caso brasiliano. Secondo quanto sostiene Bresser Pereira⁹², la crisi che travolgerà l’economia brasiliana negli anni ’80 si evolve in quattro fasi. La prima tappa della crisi, dal 1981 al 1983, è caratterizzata dalla convinzione che la decelerazione della crescita debba essere attribuita al riaggiustamento strutturale reso necessario dalla crisi economica internazionale. Nel biennio successivo, dal 1984 al 1986, l’aumento che si registra nei tassi di crescita induce a ritenere che la crisi sia stata superata. Tale convinzione verrà però smentita dal fallimento del piano di stabilizzazione macroeconomica implementato nel 1987 e dalla conseguente moratoria sul debito estero. Un altro segnale della persistenza e della gravità della crisi economica è l’episodio iperinflazionario del 1989. Il modello di sviluppo economico che sarà adottato per superare la crisi è improntato alla riforma, sia in ambito statale sia economico, e punta sull’aumento della competitività delle imprese brasiliane a livello internazionale e sulla riduzione del ruolo dello stato nell’economia. Secondo la maggioranza degli autori brasiliani, il processo di riforme, che inizia a cavallo tra gli anni ’80 e ’90, s’inquadra nell’ideologia all’epoca dominante sulla scena internazionale: il neoliberismo. Ciò nonostante, come sostiene Bresser Pereira⁹³, le politiche implementate dal governo brasiliano non seguono pedissequamente le direttive del Washington Consensus ma sono adattate alle necessità e alla realtà del paese e hanno come obiettivo principale la creazione di istituzioni più aperte e inclusive. I tre pilastri su cui si basa l’azione di governo negli anni ’80 e, in particolare, negli anni ’90 sono la stabilizzazione macroeconomica, con particolare attenzione al contenimento dei livelli d’inflazione, la liberalizzazione dell’economia e il processo di privatizzazione.

3.4.1 Stabilizzazione macroeconomica

Come già detto, uno dei segnali più evidenti della crisi in cui si trova l’economia brasiliana negli anni ’80 è l’alto livello d’inflazione. Come riporta Bresser Pereira⁹⁴, l’aumento del tasso d’inflazione caratterizza l’economia brasiliana già dalla metà degli anni ’70. Ciò nonostante è nel decennio successivo che l’evoluzione del tasso d’inflazione diventa drammatica. Infatti, nei primi anni ’90 il livello mensile dell’inflazione è del 50%. In risposta a tale situazione, dal 1979 al 1994 vengono implementati diversi piani di stabilizzazione macroeconomica con l’obiettivo di contenere l’inflazione. Questi piani, secondo Bresser Pereira, si differenziano in ortodossi ed eterodossi. I piani ortodossi sono definiti tali perché mirano a contenere e invertire il tasso d’inflazione attraverso un controllo molto rigido dell’emissione di

⁹² Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

⁹³ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

⁹⁴ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

moneta. Rientrano in tale categoria i piani adottati dal 1979 al 1985 e cioè il Plano Delfim I (1979), il Plano Delfim II (1981), il Plano Delfim III (1983) e il Plano Dornelles (aprile-giugno 1985). Altri piani ortodossi sono il Plano Arroz Com Feijão (1988), il Plano Collor I (marzo-aprile 1990) il Plano Eris (maggio-dicembre 1990) e il Plano Marcílio (maggio 1991 – ottobre 1992). Il fallimento dei piani ortodossi, che in alcuni casi ha provocato nuovi aumenti nel tasso d'inflazione, sta nel non riconoscere il carattere inerziale dell'inflazione brasiliana.

L'inflazione inerziale non è causata dalla variazione nella domanda e nell'offerta di moneta ma, come sostengono Moreira Guedes Filho e Rossi⁹⁵, dai tassi d'inflazione registrati nei periodi precedenti. Ciò è dovuto ai meccanismi d'indicizzazione dei prezzi, sia informali sia formali. I meccanismi d'indicizzazione dei prezzi informali sono quelli attivati dagli agenti economici che, vista la cronicità dell'inflazione, alimentano l'aspettativa che i prezzi continueranno ad aumentare. I meccanismi formali sono invece quelli implementati dal governo come l'indicizzazione dei prezzi e dei salari. I piani eterodossi, al contrario, si caratterizzano per l'utilizzo di strategie fuori dagli schemi, come il congelamento dei prezzi, e per la considerazione del carattere inerziale dell'inflazione brasiliana. Ciò nonostante anche i piani eterodossi non hanno portato a un controllo definitivo dell'inflazione ma solo a risultati temporanei. I piani eterodossi, riportati da Bresser Pereira⁹⁶, sono il Plano Cruzado (marzo-dicembre 1986), il Plano Bresser (giugno-dicembre 1987), il Plano Verão (gennaio-giugno 1989) e il Plano Collor II (gennaio-aprile 1991). Il continuo fallimento dei piani di stabilizzazione implementati dall'inizio della crisi fino ai primi anni '90 è dovuto, secondo Bresser Pereira⁹⁷, sia alla mancanza di appoggio politico sia all'inadeguatezza propria di alcune delle misure di contenimento proposte.

Tra il 1993 e il 1994 Fernando Henrique Cardoso, ministro delle finanze nel governo Itamar Franco, guiderà l'implementazione di un nuovo piano di contenimento dell'inflazione: il Plano Real. Come rileva Araújo de Souza⁹⁸, il successo del Plano Real è favorito dall'adozione di alcune misure preliminari che hanno come obiettivo l'attrazione di risorse dall'estero. La prima di queste misure preliminari è la rinegoziazione del debito estero dopo la moratoria adottata nel 1987 dal governo Sarney. L'innalzamento dei tassi d'interesse è la seconda misura che favorisce il successo del Plano Real grazie all'attrazione di capitale estero, anche se in maggioranza speculativo. Il nuovo piano di stabilizzazione macroeconomica si basa sulle teorie dell'inflazione inerziale sviluppate da alcuni economisti brasiliani negli anni '80. Secondo le teorie di questi economisti, cui fa riferimento Bresser Pereira⁹⁹, il contenimento di un'inflazione alta e persistente come quella brasiliana deve prevedere quattro diverse

⁹⁵ Moreira Guedes Filho, E. e Rossi, C., 2007. *Inflação nas décadas de 80 e 90 e os planos de estabilização*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.febraban.org.br/7rof7swg6qmyvwjcfwf7i0asdf9jyv/sitefebraban/3a_tendencias.pdf

⁹⁶ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

⁹⁷ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

⁹⁸ Araújo de Souza, N., 2007. *Economia Brasileira Contemporânea. De Getúlio a Lula*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: https://www.editoraatlas.com.br/atlas/webapp/download_file.aspx?f=4eK6NAIvqIXreXNoCp32pmSSf1EEPZR0e4v7i2h6rxmIHdxMh1PSqwySjwzK9575Qa

⁹⁹ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

misure: l'aggiustamento fiscale, la neutralizzazione dell'inflazione attraverso la correzione dei prezzi, una riforma monetaria e il consolidamento della stabilizzazione così ottenuta attraverso nuovi aggiustamenti fiscali e una rigida politica monetaria.

Le tre tappe in cui si sviluppo il Plano Real sono riassunte da Bresser Pereira¹⁰⁰. La prima, implementata tra dicembre 1993 e febbraio 1994, consiste nel taglio della spesa pubblica e nell'aumento delle tasse, necessari ad un primo e provvisorio aggiustamento fiscale. Da marzo a giugno del 1994 si sviluppa la seconda fase nel nuovo piano di stabilizzazione che consiste nella neutralizzazione della componente inerziale dell'inflazione grazie ad una riforma monetaria. Il primo passo della riforma è la creazione della URV (Unidade Real de Valor¹⁰¹), una moneta indicizzata su cui si basa la conversione dei prezzi e dei salari. La terza fase del Plano Real consiste nella prosecuzione della riforma monetaria e, in particolare, nell'adozione di una nuova moneta: il Real. A queste tre tappe, che hanno portato ad un abbassamento immediato dell'inflazione, è seguita la fase di consolidamento caratterizzata, come sostengono Burlamaqui, Souza e Barbosa-Filho¹⁰², da alti tassi d'interesse in modo da attrarre capitali dall'estero. Nonostante il Plano Real causi un aumento del debito pubblico e collochi il Brasile in una posizione altamente speculativa sul mercato finanziario internazionale, il suo successo in termini di stabilizzazione e contenimento dell'inflazione è innegabile.

3.4.2 Apertura dell'economia

Gli effetti negativi seguiti all'implementazione del Plano Real erano considerati necessari per la stabilizzazione economica. Allo stesso tempo, come riportano Burlamaqui, Souza e Barbosa-Filho¹⁰³, erano considerati facilmente superabili grazie al rilancio della competitività dell'economia brasiliana sulla scena internazionale.

La strategia che sarà seguita per aumentare la competitività delle imprese brasiliane è quella della liberalizzazione economica. Infatti, una maggiore concorrenza resa possibile dall'abbassamento delle barriere, tariffarie e non tariffarie, alle importazioni è la chiave per stimolare l'innovazione e la competitività delle imprese nazionali. In Brasile il processo di apertura economica prende due direzioni. La prima è quella di una completa revisione della politica commerciale adottata fino ad allora e la seconda è l'integrazione regionale realizzata attraverso la costituzione di Mercosul.

¹⁰⁰ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

¹⁰¹ Unità Reale di Valore

¹⁰² Burlamaqui, L., de Souza, J. A. P. e Barbosa-Filho, N. H., 2006. *The Rise and Halt of Economic Development in Brazil, 1945-2004. Industrial Catching-up, Institutional Innovation and Financial Fragility*. [pdf] UDU-WIDER Research Paper No. 2006/81. Disponibile all'indirizzo: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2006/en_GB/rp2006-81/_files/78091785930278735/default/rp2006-81.pdf

¹⁰³ Burlamaqui, L., de Souza, J. A. P. e Barbosa-Filho, N. H., 2006. *The Rise and Halt of Economic Development in Brazil, 1945-2004. Industrial Catching-up, Institutional Innovation and Financial Fragility*. Op. Cit.

3.4.2.1 *Politica commerciale*

Fino alla crisi economica degli anni '80 e, dunque, fino all'epoca delle riforme strutturali la politica commerciale adottata dal Brasile era stabilita in funzione del modello di sviluppo economico adottato fin dagli anni '30 e cioè quello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni. Infatti, fino agli anni '80 la politica commerciale del Brasile era essenzialmente protezionista e gli unici beni il cui ingresso era permesso nel paese erano quelli non direttamente prodotti dalle imprese nazionali o la cui domanda non era completamente assorbita dall'offerta nazionale. Cardoso¹⁰⁴ offre una sintesi delle caratteristiche principali della politica commerciale del Brasile alla fine degli anni '80. Le caratteristiche evidenziate dall'autrice sono l'adozione di un regime tariffario risalente al 1957, la presenza di tasse addizionali, come la IOF (Imposto sobre Operações de Crédito, Câmbio e Seguro) un'imposta sulle transazioni finanziarie, e l'uso diffuso di barriere non tariffarie. Il regime appena descritto sarà completamente ma gradualmente modificato nel periodo dal 1988 al 1994. Il primo passo verso la liberalizzazione economica è compiuto nel biennio 1988-1989 e, secondo quanto riportato da Pavcnik, Blom, Goldberg e Schady¹⁰⁵, ha come risultato la riduzione del livello medio delle imposte a stampo protezionista dal 60% del 1987 al 39% del 1989. La seconda fase della liberalizzazione commerciale consiste nella graduale rimozione delle barriere non tariffarie. Il periodo dal 1990 al 1994 è caratterizzato da una nuova riduzione delle barriere tariffarie alle importazioni che porterà il livello medio delle imposte all'11%.

3.4.2.2 *Integrazione regionale*

La seconda componente del processo di apertura economica intrapreso dal Brasile negli anni '90 è l'integrazione economica regionale avvenuta grazie alla creazione del Mercado Comun do Sul¹⁰⁶ o Mercosul con la firma, il ventisei marzo 1991, del Tratado de Assunção tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. La nascita di Mercosul è la risposta sudamericana al neo-regionalismo, il nuovo fenomeno caratterizzante dell'economia mondiale che si manifesta nella nascita di altri accordi regionali di cooperazione economica come il Nafta o l'Unione Europea. Gli obiettivi del trattato istitutivo di Mercosul sono, secondo quanto riporta Averbug¹⁰⁷, la promozione del commercio intra-regionale e il miglioramento della competitività a livello internazionale dei quattro paesi latino americani parti. Gli

¹⁰⁴ Cardoso, E., 2009. *A Brief History of Trade Policies in Brazil: from ISI, Export Promotion and Import Liberalization to Multilateral and Regional Agreements*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.tulane.edu/~dnelson/PEBricsConf/cardoso-trade.pdf>

¹⁰⁵ Pavcnik, N., Blom, A., Goldberg, P. e Schady, N., 2003. *Trade Liberalization and Labor Market Adjustment in Brazil*. [pdf] World Bank Policy Research Working Paper 2982. Disponibile all'indirizzo: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2982>

¹⁰⁶ Mercato Comune del Sud

¹⁰⁷ Averbug, A. *Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro/eco90_02.pdf

strumenti per raggiungere questi obiettivi, così come elencati nel trattato¹⁰⁸, sono la creazione di un mercato comune e cioè la promozione della libera circolazione tra i quattro paesi di beni, servizi e fattori produttivi, la creazione di un'unione doganale che consiste nell'abbattimento delle barriere tariffarie e non tariffarie e nell'imposizione di una barriera esterna comune nei confronti dei paesi estranei a Mercosul e l'istituzione di una zona di libero scambio tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay. Secondo quanto riportato da Averbug¹⁰⁹, i risultati più soddisfacenti si sono ottenuti nell'ambito dell'istituzione della zona di libero commercio mentre sono necessarie misure più efficaci in relazione al consolidamento dell'unione doganale e alla formazione del mercato comune. Ciò nonostante, come rileva lo stesso autore, l'istituzione di Mercosul ha avuto degli effetti positivi per l'economia brasiliana perché ha permesso l'aumento sia della produttività sia della competitività delle imprese nazionali.

3.4.3 Le privatizzazioni

Il processo di privatizzazione delle imprese statali gioca un ruolo fondamentale nel sistema di riforma dell'economia brasiliana perché permette di ridurre l'impegno dello Stato nell'economia favorendo l'aumento della competitività e della produttività delle imprese.

Sul finire degli anni '80 hanno luogo le prime privatizzazioni che è meglio però definire "riprivatizzazioni" perché consistono nel rivendere ai privati le aziende che erano state nazionalizzate principalmente per la difficile situazione economica in cui versavano. Queste "riprivatizzazioni", dunque, non rientravano in un programma di ampio respiro pianificato dal governo. Le privatizzazioni diventeranno oggetto di politiche governative più ampie e mirate negli anni '90 e avranno due obiettivi fondamentali e cioè aumentare l'efficienza stessa delle imprese e generare un flusso di risorse che permetta allo stato di uscire dalla crisi fiscale in cui si trovava sin dal decennio precedente.

Nel fare un bilancio del processo di privatizzazione negli anni '90, Modiano¹¹⁰ propone una suddivisione in tre fasi. La prima fase, dal 1990 al 1992, ha come obiettivo principale la riforma strutturale dello Stato e in particolare la riduzione dell'intervento statale in campo economico. L'importanza delle privatizzazioni come parte integrante della strategia di riforma economica è resa evidente dall'adozione, nel 1990, del Programa Nacional de Desestatização¹¹¹ (PND) che porta, nel periodo dal 1990 al 1992, alla privatizzazione di 18 imprese operanti nel settore siderurgico, in quello petrolchimico e in quello dei fertilizzanti. Nei due bienni successivi, cioè nella fase del processo di

¹⁰⁸ Mercosul, 1991. *Tratado para a Constituição de um Mercado Comum entre a República Argentina, a República Federativa do Brasil, a República do Paraguai e a República Oriental do Uruguai*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1270491919.pdf

¹⁰⁹ Averbug, A. *Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90*. Op. Cit.

¹¹⁰ Modiano, E. *Um Balanço da Privatização nos anos 90*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/ocde/ocde09.pdf

¹¹¹ Programma Nazionale di Destatalizzazione

privatizzazione portata avanti dal governo Itamar Franco, vengono privatizzate altre 34 imprese e, in particolare, viene conclusa la privatizzazione delle imprese siderurgiche. La terza fase del processo di privatizzazione coincide con gli anni della presidenza di Fernando Henrique Cardoso e prevede la privatizzazione dei servizi nel settore delle telecomunicazioni, della produzione di energia elettrica e dei trasporti resa possibile dalla modifica della costituzione che sanciva il monopolio dello Stato nei settori considerati strategici.

3.4.4 Bilancio dell'era Fernando Henrique Cardoso (FHC)

Nonostante l'avvio del Brasile sulla strada dell'apertura economica sia dovuto ai governi del presidente Collor e Itamar Franco è con i due mandati presidenziali consecutivi di Fernando Henrique Cardoso, dal 1994 al 2002, che la liberalizzazione economica diventa dominante nella politica e nell'economia brasiliana. L'obiettivo principale del governo Cardoso, come pure dei governi che si sono succeduti a partire dagli anni '80, è il contenimento dell'inflazione. Infatti, solo con il controllo dell'inflazione è possibile avviare un nuovo processo di crescita economica e raccoglierne i frutti in campo sociale. L'abbassamento dei tassi d'inflazione ottenuto grazie al Plano Real rientra certamente nei successi di Cardoso, prima nella veste di ministro delle finanze e poi in quella di presidente. Nonostante i risultati del Plano Real siano innegabili, il governo Cardoso è stato oggetto di diverse critiche, riassunte efficacemente da Martines Belieiro Júnior¹¹². La focalizzazione del governo sulla stabilizzazione macroeconomica è stata fortemente criticata perché considerata il principale ostacolo alla crescita economica che, in effetti, nell'era FHC è stata irregolare. La non continuità della crescita economica nel periodo dal 1994 al 2002 è resa evidente dalle crisi che investiranno l'economia del Brasile sia nel 1997, come conseguenza della crisi asiatica, sia nel 2001. Le crisi economiche citate sono anche lo spunto per una nuova critica al governo Cardoso basata sul fatto che la stabilizzazione ottenuta grazie al Plano Real sia, in realtà, essenzialmente precaria. L'era FHC è stata molto criticata anche sul fronte delle privatizzazioni sia da parte dei sindacati e dai movimenti dei lavoratori. In generale, i critici del processo di privatizzazione evidenziano come le aziende statali siano state vendute a prezzi ben lontani dal reale valore di mercato e senza avere criteri obiettivi precisi come guida della destatalizzazione. Nonostante l'era FHC sia stata oggetto di molte critiche, la ricaduta positiva delle politiche adottate da Cardoso è innegabile perché rappresentano il primo passo verso la ripresa della crescita economica e la riduzione della disuguaglianza. Infatti, secondo l'analisi proposta nel capitolo seguente, il processo di apertura dell'economia e il contenimento dell'inflazione giocheranno un ruolo fondamentale nell'andamento della disuguaglianza che mostra un andamento decrescente a partire dal 1993. La validità delle politiche adottate dal governo Cardoso è confermata anche alla luce del fatto che saranno sostanzialmente

¹¹² Martines Belieiro Júnior, J. C., 2013. *Notas de Análise Sobre a Era FHC (1994-2002)*. Op. Cit.

riprese nei due governi Lula e cioè gli anni che sono più fortemente legati all'avvio di un processo di sviluppo in cui la crescita e il benessere economico sono largamente distribuiti all'interno della società, contribuendo ad una netta e costante riduzione della disuguaglianza.

3.5 I governi Lula e Rousseff

3.5.1 Il governo Lula

Il modello di sviluppo economico adottato dal Brasile dall'elezione alla presidenza di Lula nel 2002 è caratterizzato dalla fusione delle politiche macroeconomiche del governo precedente e politiche redistributive e dai due obiettivi loro correlati che sono la stabilità macroeconomica e l'aumento del numero di consumatori.

La continuità rispetto alle politiche adottate nell'era Cardoso è basata, come riportano Morais e Saad-Filho¹¹³, su tre pilastri: una politica monetaria indirizzata al contenimento dell'inflazione entro determinate soglie, un regime di cambio flessibile e l'adozione di una politica fiscale mirata alla generazione di un surplus da utilizzare per il risanamento dei conti pubblici. Molti autori hanno studiato la questione della continuità della politica economica tra i governi Cardoso e Lula proponendo diverse spiegazioni come origine del fenomeno. Secondo Nayme Novelli¹¹⁴, la prosecuzione di tali politiche è dovuta principalmente alla forte imposizione del nuovo ordine internazionale ovvero al dominio dell'ideologia neoliberale sin dagli anni '80. Morais e Saad-Filho¹¹⁵, imputano il mantenimento delle politiche del governo Cardoso essenzialmente alla necessità di sostenere la credibilità internazionale del paese a livello economico. La continuità con la politica economica implementata dal governo Cardoso caratterizza sia il primo mandato Lula, dal 2002 al 2006, sia il secondo, anche se in maniera diversa e meno preponderante.

La parziale deviazione dalle politiche del governo precedente che caratterizza il secondo mandato Lula è la conseguenza della rilevazione di tassi di crescita inferiori rispetto alle attese. Morais e Saad-Filho¹¹⁶, enfatizzando come le politiche di Cardoso non vengano abbandonate ma affiancate, inquadrano il parziale cambio di direzione dell'azione di governo nell'ambito del *novo-desenvolvimentismo*¹¹⁷, un nuovo orientamento di politica economica. Gli studi di riferimento citati in questo senso dagli autori

¹¹³ Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n4/01.pdf>

¹¹⁴ Nayme Novelli, J. M., 2009. *A Questão da Continuidade da Política Macroeconômica entre o Governo Cardoso e Lula (1995-2006)* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v18n36/14.pdf>

¹¹⁵ Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula*. Op. Cit.

¹¹⁶ Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula*. Op. Cit.

¹¹⁷ Neo-sviluppismo

sono di Sicsú, Paula e Michel¹¹⁸ e Bresser Pereira¹¹⁹. Il cuore del primo studio citato sono le quattro tesi alla base del novo-desenvolvimentismo e cioè, in primo luogo, il fatto che un mercato forte, ovvero un mercato in cui la coesistenza di piccole, medie e grandi imprese è caratterizzata da meccanismi trasparenti di concorrenza e da un equo accesso alle opportunità, è possibile solo in presenza di uno stato forte ovvero di uno stato in grado di regolare i mercati. Da ciò deriva che una crescita economica sostenuta dipende dal rafforzamento dello stato e del mercato attraverso politiche macroeconomiche adeguate che rientrano in un progetto di sviluppo nazionale basato su una crescita economica rapida e continuata che permetta la riduzione delle disuguaglianze sociali ed economiche. La concezione del novo-desenvolvimentismo sviluppata da Bresser Pereira¹²⁰ riprende la necessità di una strategia di sviluppo nazionale che sfrutti la struttura e le forze che regolano il mercato attraverso il rafforzamento delle istituzioni statali. In particolare, l'autore aggiunge come elemento fondamentale l'attenzione allo sviluppo tecnologico e della gestione aziendale come base di una crescita equa e sostenibile. Dopo aver tracciato le basi del novo-desenvolvimentismo, Morais e Saad-Filho¹²¹ descrivono la politica economica intrapresa dal governo Lula a partire del 2006 come ispirata ad un maggior attivismo dello stato in campo economico.

Il nuovo ruolo dello stato brasiliano si manifesta nelle tre linee d'azione che guidano il governo. La prima consiste nell'adozione di una serie di politiche monetarie e fiscali, a carattere temporaneo, che diano un impulso allo sfruttamento del potenziale produttivo e dunque contribuiscano all'accelerazione della crescita economica. La seconda area su cui si focalizza l'azione di governo è la riduzione delle disuguaglianze attraverso maggiori finanziamenti ai programmi di trasferimento delle risorse, tra cui rientra il programma Bolsa Família, e l'innalzamento del salario minimo. Infine, l'intervento dello Stato si fa più incisivo stimolando la produzione attraverso la facilitazione del credito e investimenti nelle infrastrutture. Questa terza linea d'azione si manifesta nell'adozione del Programa de Aceleração do Crescimento¹²² o PAC.

3.5.1.1 Il programma Bolsa Família

Bolsa Família è un programma che prevede il trasferimento diretto di risorse economiche agli strati più poveri della popolazione a patto che siano rispettate determinate condizioni. Come rilevano Lindert,

¹¹⁸ Sicsú, J., Paula, L. F. de; e Michel, R., 2005. 'Introdução', in: *Novo-Desenvolvimentismo: um Projeto Nacional de Crescimentos com Equidade Social*. Barueri-SP: Manole e Rio de Janeiro: Fundação Konrad Adenauer. Citato in Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula*. Op. Cit.

¹¹⁹ Bresser Pereira, L. C., 2006. O Novo Desenvolvimentismo e a Ortodoxia Convencional, *São Paulo em Perspectiva*, 20 (3), pp.5-24. Citato in Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula*. Op. Cit.

¹²⁰ Bresser Pereira, L. C., 2006. O Novo Desenvolvimentismo e a Ortodoxia Convencional. Op. Cit.

¹²¹ Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula*. Op. Cit.

¹²² Programa di Accelerazione dela Crescita

Linder, Hobbs e de la Brière¹²³, gli obiettivi del programma sono due. Il primo è la riduzione della povertà e della disuguaglianza garantendo un determinato reddito alle famiglie più povere. Il secondo obiettivo è l'interruzione della trasmissione di povertà e disuguaglianza da una generazione all'altra subordinando il trasferimento di risorse al soddisfacimento di determinate condizioni, tra cui rientra ad esempio la frequenza scolastica, necessarie per lo sviluppo del capitale umano. Bolsa Família è il programma di trasferimento di risorse più rilevante sia per il numero di famiglie cui è rivolto sia per i successi ottenuti. Ciò nonostante, non è il primo programma di questo tipo implementato in Brasile. Infatti, già tra gli anni '80 e '90 questi programmi sono largamente diffusi a livello municipale e sono accomunati da determinate caratteristiche quali il fatto di essere rivolti alle fasce più povere della popolazione, di prevedere pagamenti direttamente indirizzati alle famiglie e di essere sottoposti a determinate condizioni. Il successo di questi programmi fa sì che, dal 1998, siano sostenuti anche dal governo federale, cioè dall'amministrazione Cardoso. Il primo provvedimento federale in favore dei programmi che prevedono il trasferimento di risorse alle famiglie più povere è l'istituzione del Programa de Garantia de Renda Mínima¹²⁴ che consiste nel finanziamento dei programmi di sostegno attivati a livello municipale. Una partecipazione più incisiva del governo è poi data dall'implementazione a livello federale dei programmi Bolsa Escola, istituito per innalzare i livelli d'istruzione e di riflesso ridurre la povertà nel lungo periodo, Bolsa Alimentação, istituito per combattere la malnutrizione, e Auxílio Gas, istituito per garantire l'accesso all'energia alle famiglie più povere. Fome Zero è un altro programma del genere istituito nel 2003 dal governo Lula e composto di una sessantina di micro programmi operanti in diversi settori. Poiché sia i programmi promossi dal governo Cardoso sia quelli rientranti in Fome Zero erano indirizzati allo stesso target e poiché il fatto che fossero gestiti da enti diversi creava sprechi e inefficienze il governo Lula ha deciso di riunire tutti i programmi di trasferimento di risorse in unico programma chiamato Bolsa Família. Secondo quanto riportato da Lindert, Linder, Hobbs e de la Brière¹²⁵, Bolsa Família è stato lanciato nel 2003 con diversi obiettivi tra i quali spicca la riduzione delle inefficienze attraverso la riduzione delle spese amministrative, una migliore identificazione dei beneficiari e il consolidamento dei sistemi di monitoraggio e valutazione del rispetto delle condizionalità previste.

3.5.1.2 Il Programa de Aceleração do Crescimento

Il Programa de Aceleração do Crescimento, adottato dal governo Lula nel 2007, ha quattro obiettivi principali. Il primo è il consolidamento delle politiche già in atto per favorire lo sviluppo economico e

¹²³ Lindert, K., Linder, A., Hobbs, J. e de la Brière, B., 2007. *The Nuts and Bolts of Brazil's Bolsa Família Program: Implementing Conditional Cash Transfers in a Decentralized Context.* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPLABSOCPRO/Resources/BRBolsaFamiliaDiscussionPaper.pdf>

¹²⁴ Programma di Garanzia di un Reddito Minimo

¹²⁵ Lindert, K., Linder, A., Hobbs, J. e de la Brière, B., 2007. *The Nuts and Bolts of Brazil's Bolsa Família Program: Implementing Conditional Cash Transfers in a Decentralized Context.* Op. Cit.

sociale. Il secondo obiettivo riportato dal ministero consiste nel favorire l'accelerazione della crescita economica attraverso lo stimolo all'investimento privato e al consumo di massa e agli investimenti pubblici per migliorare la qualità delle infrastrutture. Gli altri due obiettivi del programma sono la riduzione delle disuguaglianze sociali e regionali, attraverso l'aumento dell'occupazione e del reddito della popolazione, e il mantenimento della stabilità macroeconomica. Le azioni che rientrano nel Programa de Aceleração do Crescimento sono suddivise in sei diverse aree di appartenenza. Il primo ambito d'intervento è PAC Cidade Melhor che prevede la creazione di opere infrastrutturali per il miglioramento delle condizioni igienico-sanitarie nelle zone urbane, ad esempio attraverso la pavimentazione, e per incrementare l'efficienza e la sicurezza del sistema urbano di trasporto pubblico. Il filone PAC Comunidade Cidadã ha invece come obiettivo il miglioramento dei servizi pubblici in campo culturale, sanitario, educativo e dell'intrattenimento. La terza area d'intervento nell'ambito del Programa de Aceleração do Crescimento è il PAC Minha Casa, Minha Vida nel quale rientrano tutte le azioni volte a risolvere la questione abitativa e a migliorare le condizioni di vita della popolazione. Il filone PAC Água e Luz para Todos ha come obiettivo l'estensione e il miglioramento della fornitura di energia elettrica e di acqua alle abitazioni. Il filone PAC Energia prevede investimenti nel settore energetico e, in particolare, la produzione e il trasporto dell'energia elettrica, lo sfruttamento del petrolio e dei gas naturali e lo sviluppo delle energie rinnovabili. L'ultimo filone del Programa de Aceleração do Crescimento, il PAC Transporte ha come obiettivo il consolidamento, l'ampliamento e l'integrazione della rete di trasporti.

3.5.2 Il governo Rousseff

Il modello di sviluppo basato sulla promozione di una crescita economica equa disegnato dal governo Lula sarà adottato anche dal suo successore, la presidente Dilma Rousseff, eletta nel 2010 e attualmente al suo secondo mandato. Infatti, a parte alcune differenze nella gestione della politica macroeconomica, rese necessarie dall'acuirsi e dal persistere della crisi economica internazionale del 2008, il governo Rousseff rappresenta la continuazione ideale del governo Lula. La continuità tra i due governi è particolarmente evidente in campo sociale e per quel che riguarda un maggiore attivismo dello stato nell'economia come dimostrano la continuazione del programma Bolsa Família e l'implementazione del PAC 2, la continuazione del Programa de Aceleração do Crescimento approvato dal governo Lula nel 2007. Oltre che dalla continuità con il governo Lula, il governo Rousseff è caratterizzato dall'avanzamento nel processo di sviluppo del paese soprattutto in riferimento alla politica industriale.

Da questo punto di vista, infatti, il nuovo governo sembra cogliere la sfida, lanciata da molti autori rispetto al futuro dell'economia, che consiste nell'aumento della competitività delle imprese nazionali. Lo strumento principale della politica industriale del governo Rousseff è il Plano Brasil Maior. Gli obiettivi del piano sono favorire la continuazione di una crescita economica nonostante lo sfavorevole

contesto economico internazionale, l'innovazione del parco industriale e il raggiungimento di un nuovo livello sviluppo. Le direttrici lungo le quali si sviluppa il Plano Brasil Maior sono l'incentivazione degli investimenti e dell'innovazione, il miglioramento dei programmi di formazione e qualificazione professionale e il sostegno alle piccole e medie imprese.

CAPITOLO 4: IL RAPPORTO TRA SVILUPPO E DISUGUAGLIANZA IN BRASILE

Secondo quanto visto nel capitolo precedente, dal punto di vista economico la storia del Brasile può essere suddivisa in quattro fasi.

La fase del modello primario-esportatore inizia nel 1530, con la colonizzazione permanente del territorio da parte della corona portoghese, e si esaurisce nel 1930 coprendo anche il primo secolo circa dopo l'indipendenza ottenuta nel 1822. La periodizzazione di questa prima fase dello sviluppo economico del Brasile è scandita dal susseguirsi del ciclo dello zucchero, dal 1550 al 1650, del ciclo minerario, dagli ultimi anni del 1600 fino al 1760, e del ciclo del caffè che dura fino alla fine della fase del modello primario-esportatore. Oltre che dalla suddivisione in cicli, e dall'organizzazione dell'economia sulla monocultura e sul latifondo, il modello primario-esportatore è caratterizzato per l'utilizzo di manodopera schiava, sia indigena sia di origine africana. La schiavitù, che è una delle determinanti principali della disuguaglianza nel Brasile coloniale, è istituita in concomitanza con l'inizio della colonizzazione permanente e viene abolita solo nella seconda metà dell'800.

L'abbandono, nel 1930, del modello primario-esportatore coincide con l'adozione del modello di sviluppo basato sull'industrializzazione come sostituto delle importazioni. In questa fase, gli eventi rilevanti per la situazione della disuguaglianza sono, oltre al perdurare delle istituzioni coloniali, la concentrazione dello sviluppo industriale nella regione meridionale del paese e la formazione della cosiddetta tecno-burocrazia, cioè la classe sociale che si forma in risposta alle esigenze della centralizzazione e del massiccio intervento dello stato nell'economia e nelle cui mani si concentrano il reddito e la ricchezza derivanti dal nuovo processo di industrializzazione. Un altro evento che influirà sulla disuguaglianza è l'instaurazione, nel 1964, della dittatura militare. Il regime militare, che comporta un inasprimento dei livelli di disuguaglianza, perdura fino alla fine degli anni '70. La fine della dittatura è determinata dalla crisi economica, che porterà gli anni '80 a essere definiti come il decennio perduto dell'economia brasiliana, e dal sorgere, alla fine degli anni '70, del movimento sindacale attorno al quale si formerà il partito dei lavoratori. Il ritorno alla democrazia, favorito dalla crisi economica e dalla nascita di movimenti sociali di reazione alla dittatura, coincide con il 1985, cioè l'anno delle prime elezioni libere dopo il 1964.

Dal punto di vista economico, il ritorno alla democrazia rappresenta la fine del modello basato sulla sostituzione delle importazioni e l'inizio di un processo di apertura e liberalizzazione che porrà le basi per la futura crescita economica e per la riduzione delle disuguaglianze. Il governo Cardoso, al potere dal 1994 al 2002, è quello più incisivo in questo senso perché porta al pieno compimento il processo di

liberalizzazione commerciale, quello delle privatizzazioni e quello di stabilizzazione macroeconomica coincidente con il Plano Real del 1994. Nonostante i mandati presidenziali di Cardoso rappresentino la precondizione fondamentale per la ripresa economica è durante i mandati Lula e Rousseff, entrambi espressione del partito dei lavoratori al governo dal 2002, che il Brasile ritornerà a crescere in maniera sostenuta e sostenibile, nel senso che i frutti della crescita economica saranno distribuiti a settori sempre più ampi della popolazione, diminuendo di fatto il livello di disuguaglianza.

4.1 Il modello primario-esportatore e la disuguaglianza

Secondo quanto visto nel capitolo precedente, sia in epoca coloniale sia durante il primo secolo circa d'indipendenza lo sviluppo dell'economia brasiliana è basato sull'adozione del modello primario-esportatore.

Il modello di sviluppo adottato prevede la coltivazione di un prodotto congiunturale, definito cioè dal livello della domanda nei mercati internazionali, sviluppata sull'unità produttiva del latifondo e attraverso l'impiego di manodopera schiava. Le caratteristiche salienti del modello primario-esportatore, cioè il latifondo, la monocultura e la manodopera schiava, hanno determinato un'organizzazione sociale caratterizzata da alti livelli di disuguaglianza sia dal punto di vista sociale che territoriale. Infatti, come riporta Tavares¹²⁶, la concentrazione della proprietà delle risorse naturali, in particolare della terra, e del capitale all'interno del ristretto gruppo di proprietari terrieri, determinata dalle stesse dinamiche coloniali, è all'origine di una distribuzione del reddito estremamente disuguale. In particolare, si contrappongono due gruppi sociali: la maggior parte della popolazione e l'élite di proprietari terrieri. L'élite agraria, detentrica della terra e del capitale, percepisce un reddito elevato che le permette di riprodurre lo stile di vita delle classi sociali più ricche dei paesi europei. Al contrario, la maggior parte della popolazione, che comprende sia la popolazione libera alle dipendenze dei grandi proprietari terrieri sia quella dedicata alle attività che rientrano nella cosiddetta economia di sussistenza, percepisce un reddito talmente basso che la esclude dalla partecipazione al mercato. La disuguaglianza della società brasiliana all'epoca del modello primario-esportatore è acuita dalla presenza della manodopera schiava, non percettrice di reddito per definizione.

Confermando quanto appena descritto, Naritomi¹²⁷ sostiene che la conseguenza più evidente del ciclo dello zucchero è la formazione di una società estremamente polarizzata in cui le élites locali detengono non solo il potere economico ma anche quello politico, un potere che deriva essenzialmente dalla proprietà della terra. Dal momento che i cicli e sub-cicli che si sono susseguiti a quello dello zucchero ne hanno ricalcato l'organizzazione economica e sociale si può affermare che la disuguaglianza descritta

¹²⁶ Tavares, M. *Auge e Declínio do processo de substituição de importações no Brasil*. In Ricardo Bielschowsky (ed.), 2000. *Cinquenta anos de pensamento na CEPAL*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/123.pdf>

¹²⁷ Naritomi, J., 2007. *Herança Colonial, Instituições & Desenvolvimento. Um estudo sobre a desigualdade entre os municípios Brasileiros*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/0510685_07_pretextual.pdf

da Naritomi¹²⁸ si sia protratta per il tutto periodo del modello primario-esportatore. Un ciclo che presenta delle peculiarità dal punto di vista della disuguaglianza sociale è individuato dalla stessa Naritomi¹²⁹ nel ciclo dell'oro dei diamanti. Infatti, dal momento che la struttura alla base dell'economia estrattiva era più orizzontale e flessibile anche la ricchezza e il potere politico erano distribuiti più equamente all'interno della società. Ciò nonostante, si tratta di una breve eccezione rispetto all'organizzazione sociale estremamente disuguale conseguita all'adozione del modello primario-esportatore. Nonostante l'abolizione della schiavitù e l'avvio del processo di modernizzazione del paese, i livelli di disuguaglianza sono molto elevati anche durante il ciclo del caffè. Infatti, come sostiene Buescu¹³⁰, nonostante ci sia una diversificazione delle fonti di reddito, con la nascita ad esempio di nuove figure professionali nell'ambito del commercio, la società brasiliana è comunque polarizzata. Da una parte ci sono i baroni del caffè, appartenenti ad una classe di reddito ancora più elevata rispetto a quella dei proprietari terrieri dediti alla coltivazione della canna da zucchero, e le nuove figure professionali sviluppatasi nell'ambito del commercio, del settore finanziario e dell'amministrazione pubblica, che godono di redditi molto elevati. Dalla parte opposta, si trovano la popolazione rurale dedita all'economia di sussistenza e gli schiavi liberati, percettori di un reddito decisamente basso che li esclude dalla partecipazione al mercato.

L'organizzazione economica derivata dall'adozione del modello primario-esportatore non determina soltanto alti livelli di disuguaglianza sociale, cioè una distribuzione ineguale della ricchezza tra la popolazione, ma anche alti livelli di disuguaglianza territoriale, cioè una distribuzione disuguale della ricchezza tra i vari stati brasiliani. In particolare, la disuguaglianza territoriale deriva dalla localizzazione delle esportazioni. Infatti, come sostiene Buescu¹³¹, il fatto che il settore trainante dell'economia sia quello esportatore implica che gli stati produttori del prodotto congiunturale dell'epoca, che sia lo zucchero, il cotone o il caffè, siano decisamente più ricchi rispetto agli altri stati. Ciò è confermato dal fatto che il susseguirsi dei vari cicli e sub-cicli è accompagnato dal completo abbandono e dall'impoverimento degli stati una volta prosperi e più popolosi. Infatti, gli stati più ricchi durante il ciclo dello zucchero, cioè quelle situati nelle zone litoranee del nord est, subiscono un forte spopolamento e impoverimento in concomitanza della formazione del ciclo dell'oro e dei diamanti che porta alla prosperità le regioni centrali in cui sono stati scoperti i giacimenti. Queste regioni andranno incontro ad un processo di declino con la fine del ciclo minerario e la ripresa del ciclo dello zucchero e la nascita del sub-ciclo del cotone. Allo stesso modo, gli stati del centro sud, e in particolare gli stati di

¹²⁸ Naritomi, J., 2007. *Herança Colonial, Instituições & Desenvolvimento. Um estudo sobre a desigualdade entre os municípios Brasileiros*. Op. Cit.

¹²⁹ Naritomi, J., 2007. *Herança Colonial, Instituições & Desenvolvimento. Um estudo sobre a desigualdade entre os municípios Brasileiros*. Op. Cit.

¹³⁰ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.cdpb.org.br/mircea_buescu.pdf Centro de Documentação do Pensamento Brasileiro (CDPB).

¹³¹ Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. Op. Cit.

San Paolo e Rio de Janeiro, vedono il loro maggiore momento di sviluppo con l'avvento del ciclo del caffè.

La disuguaglianza sociale e territoriale appena descritta non è determinata esclusivamente dall'adozione del modello primario-esportatore ma anche dall'assetto istituzionale imposto dal Portogallo sui suoi domini coloniali. Infatti, le istituzioni del Brasile coloniale, tra cui spiccano la schiavitù e la proprietà latifondiarìa, sono di tipo estrattivo. Secondo quanto descritto da Acemoglu, Johnson e Robinson¹³², ciò significa che il fine primario con cui viene instaurato un determinato assetto istituzionale è il trasferimento dalla colonia alla madrepatria del maggior numero di risorse con il minor investimento possibile. Inoltre, gli autori evidenziano che, a causa di svariate ragioni tra cui spicca principalmente l'interesse dell'élite al potere, le istituzioni coloniali di tipo estrattivo persistono nonostante l'indipendenza e sono una delle maggiori cause di disuguaglianza. Il persistere d'istituzioni di carattere estrattivo e della disuguaglianza da esse determinata è caratteristica del Brasile post-coloniale come dimostra il permanere di una distribuzione della ricchezza fortemente squilibrata, sia a livello sociale sia a livello regionale, anche dopo l'abbandono del modello primario esportatore.

4.2 La disuguaglianza durante il periodo di sostituzione delle importazioni

A partire dal 1930 il modello primario-esportatore viene abbandonato in favore del modello di industrializzazione come sostituto delle importazioni. Ciò nonostante, l'adozione di un nuovo modello di sviluppo e l'accelerazione del processo d'industrializzazione non implicano un mutamento fondamentale nell'organizzazione della società brasiliana che permane fortemente disuguale sia in termini sociali sia in termini regionali.

Mattei e Aldoril dos Santos Júnior¹³³, offrono una sintesi delle conseguenze del nuovo modello di sviluppo dal punto di vista della disuguaglianza. Infatti, secondo gli autori, le conseguenze principali della sostituzione delle importazioni sono la concentrazione della ricchezza nelle mani dei capitalisti industriali, della classe media delle principali città e dei lavoratori altamente qualificati da un parte e la concentrazione dello sviluppo industriale nella regione sud orientale dall'altra. La concentrazione dello sviluppo industriale acuisce la disuguaglianza sociale perché, come affermano Mattei e Aldoril dos Santos Júnior¹³⁴, la popolazione non direttamente coinvolta nel processo d'industrializzazione o non collegata ai maggiori centri urbani è automaticamente esclusa dai benefici del nuovo processo di sviluppo economico.

¹³² Acemoglu, D., Johnson, S. e Robinson, J.A., 2000. *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://web.mit.edu/daron/www/colonial8comp.pdf>

¹³³ Mattei, L. e Aldoril dos Santos Júnior, J., 2009. *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs/index.php/economia/article/viewFile/17054/11249>.

¹³⁴ Mattei, L. e Aldoril dos Santos Júnior, J., 2009. *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada*. Op. Cit.

Le contraddizioni interne al modello d'industrializzazione come sostituto delle importazioni si acuiscono sempre di più, soprattutto nella fase del sottosviluppo industrializzato. Infatti, Bresser Pereira¹³⁵ definisce la condizione di sottosviluppo industrializzato come una fase tipica dell'economia brasiliana caratterizzata da uno squilibrio fondamentale e cioè dalla concentrazione dei mezzi di produzione e della tecnologia nelle mani del ristretto gruppo formato da capitalisti e tecno-burocrati, cioè il personale tecnico e burocratico impiegato nelle grandi organizzazioni sia pubbliche sia private. Lo stesso autore articola questa contraddizione basica in altri quattro squilibri cioè la concentrazione della ricchezza, la disuguaglianza regionale, lo squilibrio tra il settore industriale e quello agricolo e lo squilibrio tra il settore monopolista e quello competitivo.

La concentrazione della ricchezza, che corrisponde al livello di disuguaglianza sociale, è molto elevata perché c'è una contrapposizione tra i bassi salari dei lavoratori e gli alti profitti e stipendi di capitalisti e tecno-burocrati. Il basso livello dei salari è determinato non solo dalla scarsa produttività dell'economia brasiliana ma soprattutto dall'alto livello dei profitti e degli stipendi che è mantenuto tale grazie al maggiore potere politico di cui godono capitalisti e tecno-burocrati. Da ciò deriva che gli alti livelli di disuguaglianza, e in particolare i bassi salari, sono una conseguenza diretta del fatto che i lavoratori non godono di un'adeguata rappresentanza politica. Secondo Bresser-Pereira¹³⁶ mancano sia un partito politico che difenda e promuova gli interessi dei lavoratori sia una solida ed efficiente organizzazione sindacale. Secondo l'autore l'inefficienza del sindacato è da attribuire al fatto che la popolazione che vive ai margini dell'economia è talmente numerosa da rendere illimitata l'offerta di manodopera che, a sua volta, rende molto complicata l'organizzazione sindacale. Un altro fattore che rende inefficace l'apparato sindacale è la sua subordinazione allo stato e le disposizioni che lo regolano tra cui rientrano il divieto di sciopero e la possibilità da parte dello stato di interferire nelle attività del sindacato nel caso in cui queste siano scomode. L'unica eccezione è rappresentata dalle organizzazioni sindacali che operano nelle fabbriche automobilistiche della città di San Bernardo nello stato di San Paolo che assumeranno un ruolo sempre più rilevante dalla fine degli anni '70 e che costituiscono il nucleo istitutivo del futuro partito dei lavoratori.

Il secondo squilibrio strutturale è determinato dalla disuguaglianza territoriale sia infra-regionale, cioè all'interno della stessa regione, sia intra-regionale cioè tra regioni differenti e, in particolare, tra la regione nord orientale e quella sud orientale. Come osservato nel paragrafo precedente, la disuguaglianza regionale è una conseguenza diretta del modello primario-esportatore e dell'organizzazione coloniale. In particolare, il ciclo del caffè e il processo d'industrializzazione, finanziato in gran parte con i proventi del commercio del caffè, favoriscono lo sviluppo della regione sud orientale e il continuo arretramento del nord est.

¹³⁵ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. São Paulo: Editora 34.

¹³⁶ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit. Pagina 91

Un altro degli squilibri che propri della condizione di sottosviluppo industrializzato, situazione in cui si trova l'economia brasiliana fino agli anni '80, è quello esistente tra il settore agricolo e il settore industriale. Infatti, mentre già dagli anni '20 il settore industriale va incontro a un processo di sviluppo e modernizzazione, facilitato soprattutto dalla deviazione della ricchezza prodotta dal commercio del caffè a favore della nascente industria, quello agricolo non è oggetto d'innovazione tecnologica né d'incrementi della produttività se non quelli dovuti all'estensione delle terre coltivate. Secondo Bresser Pereira¹³⁷, il rapporto tra agricoltura e industria deve essere analizzato sia dal punto di vista dell'agricoltura votata al commercio internazionale sia da quello del settore agricolo dedito al commercio interno. Infatti, mentre i baroni del caffè, rappresentanti dell'agricoltura da esportazione, si oppongono alla nascente industria ma ne escono sconfitti i latifondisti dediti all'approvvigionamento del mercato interno si alleano con gli industriali. Come sostiene l'autore, il maggior beneficio di che deriva ai latifondisti dall'alleanza con il capitale industriale è l'assenza di una riforma agraria che contribuisce a mantenere inalterata, se non ad acuire, la disuguaglianza interna al paese. Un altro beneficio dell'appoggio al capitale industriale è la modernizzazione delle tecniche colturali. Ciò nonostante, l'assenza di una riforma agraria e dunque l'alta concentrazione della terra e del capitale nelle mani di pochi industriali e latifondisti porterà non solo al persistere della disuguaglianza ma anche alla scarsità della produzione agricola destinata al consumo interno. Infatti, come sostiene lo stesso autore, gli incentivi statali all'agricoltura, che saranno abbondanti dagli anni '60, faranno sì che l'offerta di prodotti agricoli alimentari diminuisca drasticamente rispetto a quella di prodotti agricoli a destinazione non alimentare che verranno in parte esportati.

L'ultimo squilibrio proprio della condizione di sottosviluppo industrializzato si riferisce al dualismo dell'economia brasiliana, un dualismo che può essere ridotto alla contrapposizione tra il settore monopolista e quello competitivo. Il settore monopolista è costituito da mercati oligopolisti in cui operano le grandi imprese, sia pubbliche sia private, e l'apparato statale e in cui entrambi godono di una tecnologia sofisticata e moderna. Al contrario, il settore competitivo comprende le piccole e medie imprese, i soggetti dell'economia di sussistenza e la popolazione urbana che vive ai margini dell'economia, generalmente autonoma o dipendente. Il rapporto tra questi due settori è talmente squilibrato che Bresser Pereira¹³⁸ lo paragona allo scambio disuguale esistente tra i paesi industrializzati, che vendono ad alti prezzi i loro prodotti, e quelli in via di sviluppo, che vendono essenzialmente materie prime a prezzi stracciati. In particolare, nel caso dell'economia brasiliana il settore monopolista, che gode di tecnologia altamente sofisticata, è ad altamente produttivo ma visto il potere economico e politico di cui dispone è in grado di far corrispondere ogni aumento di produttività ad un aumento di profitti e stipendi a cui continuano a corrispondere prezzi molto alti. Il settore competitivo, dunque,

¹³⁷ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit. Pagina 99

¹³⁸ Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit. Pagina 49

essendo scarsamente produttivo e privo di potere politico è costretto a subire gli alti prezzi imposti dal settore monopolista.

Gli squilibri appena descritti si riflettono nell'andamento generale della disuguaglianza nel periodo della sostituzione delle importazioni che è appunto definito come stabile e inaccettabile da Paes de Barros, Henriques e Mendonça¹³⁹. Nonostante lo studio di Paes de Barros, Henriques e Mendonça¹⁴⁰ si riferisca specificamente agli anni '70 e '80, i dati riportati da Ferreira, Leite e Litchfield¹⁴¹ confermano che, pur con la presenza di alcune oscillazioni, la disuguaglianza in Brasile è rimasta stabilmente attorno ad un indice di Gini pari a sessanta punti sin dagli anni '60, il primo periodo per cui ci sono dati statistici rilevanti sulla misurazione della disuguaglianza.

4.3 Gli effetti della liberalizzazione economica sulla disuguaglianza

Gli squilibri descritti da Bresser Pereira¹⁴² come propri della condizione di sottosviluppo industrializzato sono tra le cause principali degli alti e stabili livelli di disuguaglianza che caratterizzano il Brasile durante l'intero periodo della sostituzione delle importazioni.

Secondo il quadro sulla disuguaglianza fornito da Ferreira, Leite e Litchfield¹⁴³, l'andamento della disuguaglianza negli anni '80, in particolare dal 1981 al 1989, è caratterizzato da un continuo aumento che non può essere attribuito né agli squilibri propri della condizione di sottosviluppo industrializzato né, come sostengono Ferreira e Litchfield¹⁴⁴, ad altre determinanti della disuguaglianza quali il livello d'istruzione o la posizione geografica. Sia Ferreira e Litchfield¹⁴⁵ sia Cardoso, Barros e Urani¹⁴⁶ attribuiscono l'aumento della disuguaglianza registrato durante gli anni '80 agli alti tassi d'inflazione, che nel 1989 portano a un episodio iper-inflazionario, e alla generale instabilità macroeconomica dovuta alla crisi.

Se l'instabilità macroeconomica è ritenuta la causa principale dell'aumento della disuguaglianza negli anni '80, il successo del Plano Real, cioè l'abbassamento e il contenimento dei tassi d'inflazione, dovrebbe contribuire in larga misura ad una riduzione della disuguaglianza, ipotesi confermata da

¹³⁹ Paes de Barros, R., Henriques, R. e Mendonça, R., 2001. *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza no Brasil*. [pdf] IPEA texto para discussão n° 800. Disponibile all'indirizzo: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2003/1/TD_0800.pdf

¹⁴⁰ Paes de Barros, R., Henriques, R. e Mendonça, R., 2001. *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Op. Cit.

¹⁴¹ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. [pdf] World Bank Policy Research Working Paper 3867. Disponibile all'indirizzo: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8336/wps3867.pdf?sequence=1>

¹⁴² Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

¹⁴³ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. Op. Cit.

¹⁴⁴ Ferreira, H.G.F. e Litchfield, J.A., 1999. *Education or Inflation? the Roles of Structural Factors and Macroeconomic Instability in Explaining Brazilian Inequality in the 1980s*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1094787

¹⁴⁵ Ferreira, H.G.F. e Litchfield, J.A., 1999. *Education or Inflation? the Roles of Structural Factors and Macroeconomic Instability in Explaining Brazilian Inequality in the 1980s*. Op. Cit.

¹⁴⁶ Cardoso, E., Barros, R. e Urani, A., 1993. *Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: The 1980*. [pdf] IPEA Texto para discussão n° 298. Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0298.pdf

Ferreira, Leite e Litchfield¹⁴⁷. Gli autori attribuiscono l'andamento decrescente della disuguaglianza osservato dal 1993 a quattro fattori strutturali: la riduzione della disuguaglianza originata da diversi livelli d'istruzione, la riduzione delle disparità tra zone urbane e rurali, la riduzione della discriminazione razziale e la maggior efficacia dei programmi federali di trasferimento delle risorse. Ciò nonostante, Ferreira, Leite e Litchfield¹⁴⁸ evidenziano che l'assenza di una delle maggiori determinanti della disuguaglianza negli anni '80, cioè gli alti tassi d'inflazione, ha certamente contribuito alla riduzione appena osservata.

Altri autori attribuiscono la riduzione della disuguaglianza ad altri fenomeni direttamente legati al processo di liberalizzazione economica iniziato già negli anni '80 ma entrato a pieno regime durante i mandati presidenziali di Cardoso. In particolare, Ferreira, Leite e Wai-Poi¹⁴⁹ dimostrano come, al contrario di quanto avvenuto nella maggior parte dei paesi latino-americani, la liberalizzazione economica abbia avuto effetti positivi sulla distribuzione del reddito in Brasile. Non esistono molti studi riguardo l'impatto che ha avuto sulla disuguaglianza di privatizzazione, cioè il terzo pilastro del processo di apertura dell'economia. Dal momento che gli effetti della privatizzazione in Brasile su cui concordano la maggioranza degli studi sono l'aumento dell'efficienza economica delle imprese privatizzate e il contributo alla risoluzione della crisi fiscale dello stato, è possibile affermare che il processo di privatizzazione abbia contribuito, assieme alle politiche di liberalizzazione commerciale e al contenimento dell'inflazione, a porre le basi per la ripresa economica del paese e per l'avvio del processo di crescita socialmente condivisa caratteristica del periodo successivo, in particolare dal 2004.

4.4 Crescita con equità

Secondo Ferreira, Leite e Litchfield¹⁵⁰, l'andamento della disuguaglianza brasiliana mostra una tendenza decrescente a partire dal 1993. Il decremento dei livelli di disuguaglianza così evidenziato è decisamente più sostenuto negli anni 2000 e, in particolare, durante i mandati presidenziali di Lula.

La recente riduzione della disuguaglianza è attribuita alla ripresa della crescita economica che a sua volta è favorita dalla situazione dell'economia internazionale, almeno fino al 2008, e dall'estensione del mercato interno. Le misure volte all'estensione del mercato interno e all'aumento del numero di consumatori, cioè la politica di valorizzazione del salario minimo e il programma Bolsa Família, sono quelle che hanno determinato in larga parte la riduzione della disuguaglianza.

¹⁴⁷ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. Op. Cit.

¹⁴⁸ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. Op. Cit.

¹⁴⁹ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Wai-Poi, M., 2007. *Trade Liberalization, Employment Flows and Wage Inequality in Brazil*. [pdf] Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University (UNU), No. 2007/58. Disponibile all'indirizzo: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/63324/1/558973884.pdf>

¹⁵⁰ Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. Op. Cit.

Secondo quanto riportato da Paes de Barros, de Carvalho e Franco¹⁵¹, il programma Bolsa Família, incorporando tutti i programmi federali e governativi di trasferimento delle risorse, migliora la distribuzione del reddito e della ricchezza perché consiste in un aumento sostanziale del reddito delle famiglie. In questo senso, il successo del programma è da attribuire all'estensione della copertura che, secondo i dati riportati da Paes de Barros, de Carvalho e Franco¹⁵², è di circa il dieci per cento.

Come sostiene Saboia¹⁵³, il recente calo nei livelli di disuguaglianza ha un carattere strutturale nel senso che non riguarda solamente i redditi da lavoro o quelli derivanti da altre fonti ma il reddito nel suo complesso. Infatti, se il programma Bolsa Família contribuisce ad aumentare la componente del reddito delle famiglie non derivante dal lavoro, la politica di valorizzazione del salario minimo incide direttamente sulla componente del reddito da lavoro. Lo stesso Saboia¹⁵⁴ afferma che comparando l'andamento del salario minimo e quello della disuguaglianza è possibile notare una correlazione tra i due nel senso che all'aumentare del valore del salario minimo in termini reali corrisponde un miglioramento negli indicatori sulla disuguaglianza. La correlazione negativa tra il salario minimo e i livelli di disuguaglianza è confermata dai dati riportati da Firpo e Cortez Reis¹⁵⁵ secondo i quali tra il 2001 e il 2005 il salario minimo si è alzato in termini reali di circa sedici punti percentuali. A quest'aumento del valore del salario minimo corrisponde, nello stesso periodo, un miglioramento della distribuzione dei redditi da lavoro che passa dai cinquantacinque punti Gini del 2001 ai cinquantatré del 2005.

Ciò nonostante gli autori evidenziano come la politica di valorizzazione del salario minimo abbia necessariamente un carattere temporaneo in quanto misura di riduzione della disuguaglianza. A questo proposito Paes de Barros¹⁵⁶ ha comparato l'efficacia di entrambe le misure, cioè valorizzazione del salario minimo e programma Bolsa Família, rispetto all'obiettivo di riduzione della disuguaglianza. Dallo studio appena citato emerge la maggior efficacia del programma Bolsa Família rispetto alla valorizzazione del salario minimo nella riduzione della disuguaglianza. Infatti, come sostiene Paes de

¹⁵¹ Paes de Barros, R., de Carvalho, M. e Franco, S., 2007. *O Papel das Transferências Públicas na Queda Recente da Desigualdade de Renda Brasileira*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyseia, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

¹⁵² Paes de Barros, R., de Carvalho, M. e Franco, S., 2007. *O Papel das Transferências Públicas na Queda Recente da Desigualdade de Renda Brasileira*. Op. Cit.

¹⁵³ Saboia, J. 2007. *O Salário Mínimo e seu Potencial para a Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyseia, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

¹⁵⁴ Saboia, J. 2007. *O Salário Mínimo e seu Potencial para a Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil*. Op. Cit.

¹⁵⁵ Firpo, R. e Cortez Reis, M., 2007. *O Salário Mínimo e a Queda Recente da Desigualdade no Brasil*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyseia, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

¹⁵⁶ Paes de Barros, R., 2007. *A Ejetividade do Salário Mínimo em Comparação à do Programa Bolsa Família como Instrumento de redução da Pobreza e da Desigualdade*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyseia, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

Barros¹⁵⁷, la minor efficacia del salario minimo è evidente se si tiene in considerazione che la maggior parte dei lavoratori che ricevono un salario minimo, e dunque beneficiano della politica di valorizzazione, non vive nelle famiglie che si trovano all'estremità inferiore della distribuzione del reddito. Ciò nonostante, il salario minimo gioca un ruolo fondamentale per la crescita economica del paese e per la riduzione della disuguaglianza perché contribuisce all'incremento del reddito a disposizione della popolazione che costituisce la parte centrale della distribuzione. Infine, Paes de Barros¹⁵⁸ attribuisce una maggior efficacia nella riduzione della disuguaglianza al programma Bolsa Família perché questo è diretto ai bambini e l'ottantuno per cento delle famiglie povere o estremamente povere ha bambini.

Nonostante il recente calo della disuguaglianza sia apprezzabile è necessario precisare, come fanno Paes de Barros, de Carvalho, Franco e Mendonça¹⁵⁹, che dal punto di vista internazionale il Brasile resta ancora uno dei paesi con i più alti livelli di disuguaglianza e che affinché il paese si allinei alla media internazionale la disuguaglianza dovrebbe calare alla stessa velocità osservata negli ultimi anni per un altro quarto di secolo.

4.5 Quadro riassuntivo sull'andamento della disuguaglianza in Brasile

Riassumendo quanto detto finora, il Brasile è sempre stato ed è tuttora un paese estremamente disuguale soprattutto per quel che riguarda la distribuzione di reddito e ricchezza.

L'epoca coloniale e l'instaurazione di un modello di crescita economica basata sull'esportazione di materie prime e sull'adozione d'istituzioni estrattive come quelle descritte da Acemoglu e Robinson¹⁶⁰ sono all'origine della disuguale organizzazione sociale del Brasile. Infatti, durante i tre secoli di dominazione coloniale prende forma e si consolida la polarizzazione della società e la contrapposizione tra l'élite agraria e la massa della popolazione, una parte rilevante della quale è in condizioni di schiavitù, relegata ai margini del mercato e costretta a vivere di un'economia di sussistenza. Inoltre, il modello primario-esportatore è anche la radice delle disuguaglianze regionali che caratterizzano il Brasile e, in particolare della contrapposizione tra la regione nord orientale e quella sud orientale.

Confermando quanto sostenuto da Acemoglu, Johnson e Robinson¹⁶¹, le istituzioni estrattive sorte durante l'epoca coloniale permangono anche dopo l'indipendenza e contribuiscono a elevare, o comunque a mantenere stabili, i livelli di disuguaglianza. Infatti, sia il ciclo del caffè, ultima fase del

¹⁵⁷ Paes de Barros, R., 2007. *A Efetividade do Salário Mínimo em Comparação à do Programa Bolsa Família como Instrumento de redução da Pobreza e da Desigualdade*. Op. Cit.

¹⁵⁸ Paes de Barros, R., 2007. *A Efetividade do Salário Mínimo em Comparação à do Programa Bolsa Família como Instrumento de redução da Pobreza e da Desigualdade*. Op. Cit.

¹⁵⁹ Paes de Barros, R., Henriques, R. e Mendonça, R., 2001. *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza no Brasil*. Op. Cit.

¹⁶⁰ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Tradotto dall'inglese da M. Allegra e M. Vegetti. Milano: il Saggiatore

¹⁶¹ Acemoglu, D., Johnson, S. e Robinson, J.A., 2000. *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*. Op. Cit.

modello primario-esportatore che raggiunge il pieno dello sviluppo dopo l'indipendenza, sia il modello d'industrializzazione come sostituto delle importazioni continuano a promuovere un'organizzazione sociale basata sul predominio di una ristretta élite che detiene non solo il potere economico che deriva dalla proprietà del capitale e dei mezzi di produzione ma anche il potere politico che le permette di perpetrare un tale circolo vizioso. Tale contrapposizione è particolarmente evidente negli ultimi decenni del periodo di sostituzione delle importazioni in cui il Brasile è spesso definito come un paese sottosviluppato ma industrializzato. La condizione di sottosviluppo industrializzato, secondo la definizione data da Bresser Pereira¹⁶², è caratterizzata dal dualismo e dagli squilibri esistenti nella distribuzione del reddito e della ricchezza tra capitalisti e tecno-burocrati da una parte e lavoratori salariati dall'altra, nella distribuzione della ricchezza a livello regionale, nella contrapposizione tra agricoltura e industria e nello squilibrio esistente tra il settore monopolista, dominato dalle grandi imprese pubbliche e private, e quello competitivo in cui operano le piccole e medie imprese e i lavoratori autonomi.

Il circolo vizioso che porta alla perpetrazione di tali squilibri e, di conseguenza, agli alti e stabili livelli di disuguaglianza caratteristici del Brasile verrà gradualmente interrotto grazie all'avvio di un processo di empowerment. Acemoglu e Robinson¹⁶³ descrivono l'empowerment come una delle chiavi per passare dal circolo vizioso in cui istituzioni politiche estrattive sostengono e rafforzano istituzioni economiche estrattive al circolo virtuoso in cui l'affermazione di istituzioni politiche inclusive permette la creazione d'istituzioni economiche sempre più inclusive che, a loro volta, rendono possibile l'instaurazione di un processo di crescita economica sostenuta e condivisa dalla maggioranza della popolazione. Nel caso del Brasile, Acemoglu e Robinson¹⁶⁴ fanno coincidere l'inizio del processo di empowerment, che consiste nella distribuzione del potere politico a fasce sempre più ampie della popolazione, con lo sciopero che ha luogo il 12 maggio 1978 in una fabbrica di autocarri della città di San Bernardo nello stato di San Paolo. La protesta, guidata da Luiz Inácio Lula da Silva cioè l'allora presidente del sindacato dei metalmeccanici della città di San Bernardo, è considerata come l'inizio di una più vasta reazione sociale nei confronti della dittatura militare, periodo durante il quale le disuguaglianze sociali ed economiche si erano fortemente acuite. Il processo di empowerment così iniziato prosegue con la nascita del partito dei lavoratori, un partito che riunisce un ampio schieramento sociale di cui fanno parte non solo i sindacalisti ma tutti coloro che ricevono uno stipendio e i poveri in generale. La formazione del partito dei lavoratori, che avrà un graduale e ampio successo elettorale, è il simbolo della rinascita della democrazia brasiliana e dell'avvio della costruzione d'istituzioni politiche più inclusive in grado di portare il Brasile verso il pluralismo.

¹⁶² Bresser Pereira, L. C., 1997 (3ª ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. Op. Cit.

¹⁶³ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Op. Cit.

¹⁶⁴ Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Op. Cit.

Il ritorno del Brasile alla democrazia e al pluralismo ha permesso la ripresa della crescita economica e la riduzione della disuguaglianza a partire dagli anni '90 e, in particolare, durante i mandati presidenziali di Cardoso prima e di Lula e Rousseff poi. Infatti, le azioni principali del governo Cardoso, cioè il piano di contenimento dell'inflazione, il processo di liberalizzazione economica e quello di privatizzazione, hanno permesso al paese di superare il decennio perduto rappresentato dalla crisi degli anni '80 e di porre le basi per una nuova fase di crescita economica che andasse a beneficio di un'ampia fetta della popolazione.

La crescita economica e soprattutto la riduzione della disuguaglianza sono ancora più evidenti e accelerate dalla conquista della presidenza del Brasile da parte di Lula, il candidato del partito dei lavoratori, nel 2002. I governi Lula sono stati in grado di innescare entrambi questi sviluppi grazie alla situazione favorevole dell'economia internazionale, almeno fino al 2008, alla continuazione delle politiche macroeconomiche del governo precedente e all'estensione del mercato dei consumatori attraverso la politica di valorizzazione del salario minimo e la creazione del programma Bolsa Família.

CAPITOLO 5: L'ESPORTAZIONE DEL MODELLO DI SVILUPPO ITALIANO IN BRASILE

5.1 Lo sviluppo endogeno e gli agglomerati d'impresa

Dal punto di vista economico gli anni '80 e '90 sono associati al processo di globalizzazione e, in particolare, a una maggiore integrazione dei mercati nazionali e internazionali e dall'imporsi di nuovi paradigmi tecnologici.

Una delle conseguenze più lampanti di questi nuovi fenomeni è la crisi del modello di produzione fordista basata sull'unità produttiva di grandi dimensioni e sullo sfruttamento delle economie di scala. Di conseguenza, la necessità di adottare modelli di sviluppo più flessibili ha dato luogo a un processo di ristrutturazione produttiva che offre possibilità di crescita e di sviluppo per le piccole e medie imprese. La nuova vitalità delle piccole e medie imprese a livello globale è accompagnata dall'osservazione di un altro fenomeno e cioè dal fatto che spesso tali imprese sviluppano degli agglomerati territoriali in cui l'instaurarsi di nuove relazioni sociali, basate su cooperazione e interdipendenza, permette di acquisire una maggiore competitività a livello nazionale e internazionale rispetto a quelle imprese che, al contrario, operano isolatamente rispetto all'ambiente. L'osservazione di questi fenomeni e in particolare lo studio del caso dei distretti industriali italiani, spesso denominati Terza Italia, e quello dello sviluppo della Silicon Valley negli Stati Uniti, sono stati seguiti dallo sviluppo dei concetti di distretto industriale, milieu innovateur e cluster. Do Amaral Filho¹⁶⁵ offre una visione d'insieme dei tre concetti che sono considerati come sostanzialmente simili ma che, allo stesso tempo, presentano peculiarità e differenze degne di nota.

Per quel che riguarda il concetto di distretto industriale, che si riferisce specificatamente all'esperienza italiana, l'autore riporta la definizione di Pyke, Beccattini e Sengenberger¹⁶⁶ in base alla quale un distretto industriale è un sistema produttivo locale, caratterizzato da un grande numero d'impresе che contribuiscono alla produzione di un prodotto omogeneo e sono coinvolte nel processo di produzione in fasi o secondo modalità differenti. Le caratteristiche salienti del distretto industriale sono essenzialmente due. La prima è il fatto che il successo di un distretto industriale non dipende esclusivamente dalla dimensione economica ma dall'interazione di questa con le dimensioni sociale e istituzionale. La seconda peculiarità del concetto di distretto industriale è che le imprese coinvolte danno vita a un tessuto di relazioni orizzontali in cui l'acquisizione e lo sviluppo di nuove conoscenze e

¹⁶⁵ Do Amaral Filho, J., 2001. *A Endogeneização das Estratégias de Desenvolvimento Regional*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/78/89>

¹⁶⁶ Pyke, F., Beccattini, G. e Sengenberger, W., 1990. *Industrial Districts and Interfirm Co-operation in Italy*. International Institute for Labour Studies, Geneva. In Do Amaral Filho, J., 2001. *A Endogeneização das Estratégias de Desenvolvimento Regional*. Op. Cit.

un mix tra cooperazione e concorrenza incrementano la capacità d'innovazione e rendono possibile l'adattabilità alle nuove condizioni del mercato e la rapida soddisfazione della domanda.

Continuando il confronto fra i tre concetti sopra elencati, l'autore distingue il distretto industriale, che privilegia la visione del "blocco sociale"¹⁶⁷, dal milieu innovateur un modello in cui l'innovazione e lo sviluppo tecnologico giocano un ruolo preponderante e autonomo. Infatti, secondo quanto riportato dall'autore, il ruolo principale delle relazioni tra gli attori che operano in un milieu innovateur è quello di produrre nuove conoscenze e nuova tecnologia attraverso l'interazione e lo sviluppo di processi di apprendimento dinamico.

Se il concetto di distretto industriale è strettamente legato alla realtà italiana e quello di milieu innovateur è comunque sviluppato in ambito europeo, l'idea di cluster rappresenta l'apporto concettuale all'argomento da parte del pensiero anglo-sassone. Il concetto di cluster è rappresentato in seconda battuta rispetto ai due precedenti perché oltre a rappresentarne una sintesi ne è anche un'estensione. Infatti, a differenza di quanto avviene nel caso del distretto industriale e del milieu innovateur, in un cluster operano, oltre alle piccole e medie imprese, anche organizzazioni di grandi dimensioni. Uno dei tre elementi principali che concorrono alla definizione di un cluster è l'articolazione sistemica cioè l'interazione tra le imprese, l'ambiente macroeconomico, le dotazioni infrastrutturali e le istituzioni pubbliche e private come le università o gli istituti di ricerca e sviluppo. La flessibilità è un altro elemento fondante del cluster perché mette gli attori in grado di adattarsi ai cambiamenti del mercato. Infine, la terza caratteristica propria di questi agglomerati è la vocazione per il mercato esterno e in particolare la capacità di essere competitivi sia a livello nazionale che internazionale.

I concetti di distretto industriale, milieu innovateur e cluster assumono una certa rilevanza non solo in quanto rendono conto delle nuove realtà produttive costituite in particolare dalle piccole e medie imprese ma anche perché, come afferma de Arroxelas Galvão¹⁶⁸, da semplice fenomeno osservato si trasformano negli strumenti base delle nuove politiche di sviluppo sia per i paesi industrializzati sia per quelli in via di sviluppo, sia a livello regionale sia a livello nazionale. Quanto appena detto è particolarmente rilevante nell'ambito della teoria dello sviluppo regionale endogeno cioè un nuovo sviluppo dell'economia regionale che riflette sia i cambiamenti intercorsi in conseguenza del fenomeno della globalizzazione sia lo sviluppo della teoria della crescita endogena. Nell'ambito dell'economia regionale lo sviluppo endogeno è definito da do Amaral Filho¹⁶⁹ come un processo di crescita economica che implica il continuo ampliamento sia della capacità di generazione di valore aggiunto sia della capacità di assorbimento della regione che si traduce nella capacità di trattenere le risorse generate

¹⁶⁷ Do Amaral Filho, J., 2001. *A Endogeneização das Estratégias de Desenvolvimento Regional*. Op. Cit. Pagina 273

¹⁶⁸ De Arroxelas Galvão, O. J., 2001. *'Clusters' e Distritos Industriais: Estudos de Casos em Países Selecionados e Implicações de Política*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/85/154>

¹⁶⁹ Do Amaral Filho, J., 2001. *A Endogeneização das Estratégias de Desenvolvimento Regional*. Op. Cit. Pagina 262

dalla territorio e allo stesso tempo di attrarre nuove risorse provenienti da altre regioni. I risultati di un processo di sviluppo di questo genere sono la creazione di posti di lavoro e l'aumento del reddito e della ricchezza della regione. In un altro studio¹⁷⁰ lo stesso autore evidenzia altre caratteristiche proprie del processo di sviluppo regionale endogeno che, come già detto, è caratterizzato dalla trasformazione, dal rafforzamento e dalla qualificazione delle risorse interne alla regione ma, allo stesso tempo, si colloca nell'ambito dell'economia globalizzata e, di conseguenza, è aperto rispetto all'attrazione di nuove risorse e attività. Affinché un tale modello di sviluppo abbia successo e porti ad una crescita sostenibile e socialmente condivisa è necessario che abbia determinate caratteristiche.

Le modalità con cui implementare un modello basato sullo sviluppo regionale endogeno nel caso di uno stato federale come il Brasile sono elencate e descritte da do Amaral Filho¹⁷¹. Il primo strumento, necessario ma non sufficiente, per attivare un processo di sviluppo regionale endogeno consiste nell'implementazione di un sistema di incentivi fiscali che permettano l'attrazione di risorse dall'esterno. Lo strumento fiscale deve poi essere accompagnato dalla formulazione di una strategia di sviluppo regionale che porti alla creazione di flussi d'investimento e la valorizzazione dei nuovi fattori di produzione, cioè quei fattori che secondo la teoria della crescita endogena concorrono, assieme ai fattori tradizionali cioè il capitale, le risorse naturali e la forza lavoro, a determinare lo sviluppo economico. I nuovi fattori di produzione comprendono il capitale umano, da valorizzare con investimenti nel settore della sicurezza alimentare, della sanità e dell'istruzione, la ricerca e lo sviluppo tecnologico, lo sviluppo di nuove conoscenze, la circolazione dell'informazione e lo sviluppo d'istituzioni sia pubbliche sia private in grado di sostenere e rafforzare l'intero processo di crescita. Secondo l'autore la valorizzazione di questi nuovi fattori di produzione è necessaria affinché il processo di sviluppo garantisca una crescita di lungo termine e, allo stesso tempo, comporti l'aumento di produttività e competitività, un impatto ambientale ridotto e, soprattutto, la distribuzione della ricchezza.

Nonostante non avvenga nei termini ideali appena descritti, tra gli anni '80 e '90 le politiche di crescita regionale adottate in Brasile muovono sempre di più in direzione dello sviluppo endogeno. Infatti, come sostengono Oliveira, Rochas de Carvalho F. Moreira e Ferreira Lima¹⁷², negli ultimi decenni lo sviluppo regionale non è più affidato all'intervento diretto e alla pianificazione statale come avveniva durante il periodo di sostituzione delle importazioni, in particolare dagli anni '50 agli anni '80, ma agli attori locali che sono considerati i veri e propri agenti dello sviluppo. In questo senso si può affermare che, nell'ambito del modello di sviluppo endogeno, la crescita del Brasile sia a livello regionale sia a

¹⁷⁰ Do Amaral Filho, J., 1996. *Desenvolvimento Regional Endógeno em um Ambiente Federalista*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/129/131>

¹⁷¹ Do Amaral Filho, J., 1996. *Desenvolvimento Regional Endógeno em um Ambiente Federalista*. Op. Cit.

¹⁷² Oliveira, A. A., Rochas de Carvalho F. Moreira, A. e Ferreira Lima, E., 2009. *Políticas de desenvolvimento e desigualdades regionais no Brasil*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.sober.org.br/palestra/15/56.pdf>

livello nazionale dipende dallo sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais cioè la versione brasiliana, ridefinita e adattata in base al contesto, degli agglomerati d'impresе definiti come distretti industriali, milieux innovateur o cluster a seconda delle condizioni specifiche.

Nel caso brasiliano l'adozione di un tale modello sviluppo è rilevante non solo perché in linea con la ristrutturazione produttiva osservata a livello globale ma soprattutto perché rappresenta una soluzione di continuità rispetto ai modelli di sviluppo implementati in passato, sia quello primario esportatore sia quello di sostituzione delle importazioni, caratterizzati, secondo quanto descritto nel capitolo precedente, da una forte concentrazione dei mezzi di produzione e della ricchezza e dalle conseguenti disuguaglianze a livello sociale e territoriale. Lo sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais rientra dunque, assieme alle politiche redistributive adottate a partire dai mandati Cardoso e rafforzate durante i governi Lula e Rousseff, in quelle misure volte a diminuire il livello di disuguaglianza che, secondo il quadro fornito nei capitoli precedenti, è proprio e caratteristico della società brasiliana.

5.2 Gli Arranjos Produtivos Locais

5.2.1 Definizione di Arranjo Produtivo Local

Com'è stato rilevato nel paragrafo precedente gli Arranjos Produtivos Locais sono l'adattamento del concetto di distretti industriali, milieux innovateur e cluster alla realtà brasiliana. La maggior parte degli studi sugli Arranjos Produtivos Locais si è sviluppata attorno al RedeSist cioè una rete di ricerca interdisciplinare istituita nel 1997 e afferente all'istituto di economia dell'Università Federale di Rio de Janeiro.

In collaborazione con Sebrae, cioè il servizio brasiliano di appoggio alle imprese di piccole dimensioni, RedeSist ha pubblicato un glossario sugli Arranjos Produtivos Locais con l'obiettivo di facilitarne l'analisi e la comprensione. Secondo la definizione data nel documento citato, gli Arranjos Produtivos Locais sono degli agglomerati territoriali di attori economici, politici e sociali, legati tra loro da relazioni d'interdipendenza, che si specializzano in determinate attività economiche. L'evoluzione degli Arranjos Produtivos Locais è rappresentata dai Sistemas Produtivos e Inovativos Locais che lo stesso glossario definisce come quegli Arranjos Produtivos Locais in cui il livello d'interdipendenza e di articolazione del sistema è tale da permettere rilevanti incrementi della capacità innovativa endogena, della competitività e dello sviluppo locale. Sia gli Arranjos sia i Sistemas Produtivos Locais sono caratterizzati da cinque elementi fondamentali: la dimensione territoriale, la compresenza di una moltitudine di attività e attori, la conoscenza tacita, l'innovazione e l'apprendimento interattivo e la governance. La dimensione territoriale, cioè la definizione degli spazi geografici in cui hanno luogo i processi produttivi e innovativi, è rilevante soprattutto per la definizione delle politiche di supporto nei confronti degli Arranjos Produtivos Locais. La moltitudine di attori che operano all'interno degli Arranjos Produtivos

Locais comprende le imprese, che possono produrre beni come pure fornire macchinari o offrire determinati servizi, le associazioni che le rappresentano ma anche le istituzioni pubbliche e private che si occupano della formazione del capitale umano, dei processi di ricerca e sviluppo e della formulazione delle politiche di promozione e finanziamento. La terza caratteristica degli Arranjos Produtivos Locais, cioè la formazione e la trasmissione di conoscenze tacite, rappresenta una delle principali fonti di vantaggio competitivo perché è direttamente legata al contesto territoriale e alle relazioni che si instaurano tra i diversi attori. Infatti, le conoscenze tacite sono rappresentate dall'insieme d'informazioni non codificate che sono proprie delle organizzazioni, delle imprese e degli individui e che vengono generate e condivise con gli altri attori. La trasmissione delle conoscenze tacite è resa possibile da un'altra delle caratteristiche elencate nel glossario e cioè i processi di apprendimento interattivo. Infine, gli Arranjos Produtivos Locais sono caratterizzati dalla governance cioè l'insieme di tutti i processi di coordinamento delle attività e degli attori che formano l'agglomerato territoriale.

Secondo quanto riportato da Cassiolato e Szapiro¹⁷³, la definizione data dal glossario sviluppato da RedeSist è un primo passo verso il superamento del limite riscontrato dagli autori nell'adattamento dei concetti di distretto industriale, *milieux innovateur* e cluster ai paesi in via di sviluppo. Secondo gli autori, tale limite consiste nel fatto di ridurre le possibilità di sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais all'integrazione nelle catene globali del valore essenzialmente come esportatori, senza dunque favorire un reale processo di crescita e sviluppo soprattutto in relazione al passato. Il superamento di un tale limite è necessario per garantire uno sviluppo di lungo termine che poggi su solide basi e che permetta la generazione di ricchezza e la riduzione delle disuguaglianze. Secondo gli autori la strategia vincente per superare il limite individuato è la ristrutturazione delle imprese che formano l'Arranjo Produtivo Local lungo l'intera filiera produttiva, in modo da garantire una diversificazione della produzione. A questa ristrutturazione produttiva segue la specializzazione nella produzione di beni con un contenuto tecnologico e di conoscenze sempre maggiore e nell'approfondimento delle relazioni tecniche ed economiche tra i vari attori. L'innovazione tecnologica e la capacità di generare e trasmettere nuove conoscenze si rivela dunque come uno degli aspetti chiave su cui investire per favorire lo sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais e dell'economia brasiliana a livello generale.

E' proprio in questo contesto che sorgono opportunità di collaborazione, di cui verrà dato conto nei paragrafi successivi, tra il sistema economico brasiliano e quello italiano. Infatti, l'esportazione del distretto industriale italiano, che corrisponde all'esigenza delle piccole e medie imprese italiane di internazionalizzarsi per aumentare la loro competitività e superare l'attuale momento di crisi, va

¹⁷³ Cassiolato, J. E. e Szapiro, M., 2003. *Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas*. [pdf] In Lastres, H. M. M., Cassiolato, J. E. e Maciel, M. L., 2003 (eds). *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará Editora. Disponibile all'indirizzo: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/P3/NTF2/Cassiolato%20e%20Szapiro.pdf>

incontro alla necessità dell'economia brasiliana di acquisire nuove conoscenze tecnologiche ed essere dunque in grado di avanzare nel processo di sviluppo economico.

5.2.2 Il ruolo degli Arranjos Produtivos Locais nello sviluppo economico e sociale del Brasile

Riassumendo, e in parte ampliando, quanto detto nel paragrafo precedente, gli Arranjos Produtivos Locais, che sono degli agglomerati territoriali di attori economici, politici e sociali, legati tra loro da relazioni d'interdipendenza, specializzati in determinate attività economiche, sono l'adattamento alla realtà brasiliana dei concetti di distretto industriale, milieux innovateur e cluster.

Una delle caratteristiche degli Arranjos Produtivos Locais è quella di essere un fenomeno essenzialmente spontaneo che, negli ultimi anni, anche in seguito agli studi effettuati da RedeSist, sta diventando oggetto di politiche mirate allo sviluppo economico e sociale sia a livello regionale sia a livello federale. Secondo quanto affermano Lastres e Cassiolato¹⁷⁴, gli studi effettuati nell'ambito del progetto di ricerca sviluppato da RedeSist sugli Arranjos Produtivos Locais hanno fatto emergere che la crescita del Brasile in un contesto internazionale sempre più globalizzato e competitivo dipende essenzialmente dalle opportunità legate al sostegno dei sistemi produttivi locali in cui si organizzano le piccole medie imprese. Secondo gli autori questo tipo di politiche, che consiste in una riorganizzazione produttiva del sistema economico brasiliano, se formulate e implementate nell'ambito di un progetto organico che tenga conto degli interessi e delle priorità sia delle realtà locali sia di quelle governative e federali non solo avrà effetti positivi sulla crescita economica del Brasile ma contribuirà in modo significativo alla riduzione delle disuguaglianze regionali e sociali. La riduzione delle disuguaglianze insite nel sistema sociale ed economico brasiliano è resa possibile dal fatto che promuovere lo sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais e degli attori locali che vi danno vita, siano essi imprese, professionisti, istituzioni o individui, significa sfruttare, mobilitare e irradiare le potenzialità sia locali sia nazionali.

5.2.3 I principali Arranjos Produtivos Locais

Un primo passo verso la formulazione di politiche di supporto allo sviluppo degli Arranjos Produtivos Locais e delle piccole e medie imprese è l'individuazione dei principali agglomerati d'impresa già presenti sul territorio in quanto, com'è stato già evidenziato, gli Arranjos Produtivos Locais sono, almeno in una prima fase, un fenomeno spontaneo.

¹⁷⁴ Lastres, H. M. M., Cassiolato, J. E., 2003. *Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: conceito vantagens e restrições do e equívocos usuais.* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/Artigos/LasCas%20seminario%20pol%EDtica%20Sebrae.pdf>

Secondo il quadro offerto da Cassiolato e Lastres¹⁷⁵, i principali Arranjos Produtivos Locais possono essere divisi in tre gruppi. Il primo gruppo comprende gli agglomerati d'impresе attivi nel settore agroalimentare, nel secondo gruppo rientrano gli Arranjos Produtivos Locais che operano in settori tecnologici di punta mentre il terzo gruppo comprende gli agglomerati d'impresе che non rientrano né nel primo né nel secondo gruppo.

Gli Arranjos Produtivos Locais del settore agroalimentare presi in considerazione dallo studio sono quelli del tabacco e del vino nello stato di Rio Grande do Sul, quelli del cacao nello stato di Bahia e quelli che si occupano della coltivazione e della lavorazione della frutta tropicale nelle regioni nord orientali. Gli agglomerati appena citati possono essere divisi in due gruppi sulla base delle caratteristiche che gli accomunano. Nel primo gruppo, caratterizzato dalla presenza di grandi imprese che operano per conto di multinazionali, rientrano gli Arranjos del tabacco nello stato di Rio Grande do Sul e quello del cacao nello stato di Bahia. Gli Arranjos vitivinicolo presente in Rio Grande do Sul e quello della frutta tropicale che si trova negli stati del nord est sono caratterizzati dalla presenza di piccole e medie imprese e dal fatto che i centri di ricerca pubblici hanno contribuito all'innovazione e al miglioramento tecnologico della produzione. Ciò nonostante, gli autori evidenziano la mancanza della capacità di organizzare la generazione e il trasferimento delle conoscenze, tacite come non, e quindi della capacità di creare innovazione e competitività a livello collettivo.

Nel gruppo degli Arranjos Produtivos Locais operanti in settori ad alta tecnologia rientrano quello biotecnologico presente nello stato di Minas Gerais, che è specializzato in attività relative alla salute, all'ambiente e alle risorse naturali, e il polo informato specializzato nel settore dei software presente nello stato di Rio de Janeiro. Questi due Arranjos Produtivos Locais si differenziano tra loro perché il primo, organizzato attorno ad un'impresa madre, è caratterizzato da un alto livello di interdipendenza e di collaborazione sia in termini di ricerca e innovazione sia a livello produttivo e amministrativo mentre il polo informatico di Rio de Janeiro manca di un adeguato grado di collaborazione e interdipendenza. Come nel caso degli Arranjos Produtivos Locais operanti nel settore agroalimentare e nei settori ad alto contenuto tecnologico, anche gli Arranjos Produtivos Locais che rientrano nel terzo gruppo individuato da Cassiolato e Lastres¹⁷⁶ e cioè quello della ceramica nello stato di Santa Catarina e quello siderurgico nello stato di Espírito Santo si differenziano tra loro per il grado di interdipendenza e collaborazione. Infatti, il primo è caratterizzato da un processo di collaborazione tra imprese e istituzioni locali che ha portato alla nascita di un centro di ricerca comune e della generazione e condivisione di conoscenze e competenze mentre l'agglomerato siderurgico nello stato di Espírito Santo è carente dal punto di vista della collaborazione tra le imprese, le istituzioni e i centri di ricerca e sviluppo locali.

¹⁷⁵ Cassiolato, J. E. e Lastres, H. M. M. *Arranjos e Sistemas Produtivos Locais na Indústria Brasileira*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%205/REC_5.Esp_05_Arranjos_e_sistemas_produtivos_locais_na_industria_brasileira.pdf

¹⁷⁶ Cassiolato, J. E. e Lastres, H. M. M. *Arranjos e Sistemas Produtivos Locais na Indústria Brasileira*. Op. Cit.

Da quanto appena detto, emerge che uno degli elementi su cui dovrebbero focalizzarsi le politiche a sostegno degli Arranjos Produtivos Locais e delle piccole e medie imprese è proprio la necessità di instaurare e approfondire le relazioni sociali, economiche e scientifiche tra i vari attori che contribuiscono alla vita dell'agglomerato. Nell'ambito delle politiche tese all'ispessimento delle relazioni tra gli attori sociali, economici e politici che operano negli Arranjos Produtivos Locais sorgono altre opportunità di collaborazione tra la realtà distrettuale italiana e quella brasiliana che, come accennato nei paragrafi precedenti, possono contribuire allo sviluppo economico e sociale del Brasile anche grazie all'apporto della tecnologia, del know-how e delle competenze specializzate sempre più necessarie alla competitività delle imprese brasiliane. Bisogna tuttavia evidenziare come, data la complementarità tra l'economia brasiliana e quella italiana, la collaborazione tra i due sistemi rappresenta una reciproca opportunità di crescita, anche se attraverso meccanismi diversi, per entrambi i paesi.

5.3 L'esportazione del distretto industriale italiano in Brasile

5.3.1 L'evoluzione del distretto industriale in Italia

Secondo la ricostruzione della geografia dell'industrializzazione del secondo dopoguerra offerta da Lando¹⁷⁷, negli anni '70 il sistema economico e sociale italiano è oggetto di mutazioni nella logica territoriale. In particolare si assiste a delle forme di decentramento produttivo che, come abbiamo visto, caratterizzano la quasi totalità dei paesi industrializzati e rispondono all'esigenza di una maggiore flessibilità sociale e produttiva resa sempre più pressante dai processi di globalizzazione. Nel caso italiano il decentramento produttivo non riguarda soltanto le grandi imprese ma è legato alla nascita di nuove attività ed imprese soprattutto di medie e piccole dimensioni. L'osservazione di questa rinnovata vitalità produttiva legata al nuovo ruolo assunto dalle piccole e medie imprese ha dato vita, in Italia, a due principali filoni d'interpretazione la cui efficace ricostruzione offerta da Lando¹⁷⁸ è qui riportata.

Il primo filone cui fa riferimento l'autore è quello che fa capo al lavoro di Arnaldo Bagnasco e in particolare all'opera "Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano"¹⁷⁹. Il titolo dell'opera citata è basato sulla considerazione del fatto che l'Italia può essere descritta come l'insieme di tre aree che differiscono tra loro perché basate su differenti strutture sociali ed economiche. La vera novità introdotta riguarda la nozione della cosiddetta Terza Italia. Infatti, oltre alle aree settentrionale e meridionale, tradizionalmente in opposizione, viene inserita una terza area, la Terza Italia, identificata con la regione corrispondente all'Italia nord-orientale e centrale. La caratteristica peculiare della Terza

¹⁷⁷ Lando, F., 2009. *La Geografia dell'Industrializzazione nel Secondo Dopoguerra. La Situazione Nazionale e il Caso Veneto-Friulano*. Padova: CEDAM

¹⁷⁸ Lando, F., 2009. *La Geografia dell'Industrializzazione nel Secondo Dopoguerra*. Op. Cit.

¹⁷⁹ Bagnasco, A., 1977. *Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Bologna: Il Mulino. In Lando, F., 2009. *La Geografia dell'Industrializzazione nel Secondo Dopoguerra*. Op. Cit.

Italia è quella di presentare un tessuto economico e sociale formato da piccole e medie imprese che operano nei settori tradizionali cioè quello alimentare, quello della moda, che comprende abbigliamento e calzature, e quello dell'arredamento che comprende il settore del legno e dei mobili.

Il secondo filone interpretativo cui fa riferimento l'autore può essere considerato come una specificazione del primo in quanto consiste nell'approfondimento della definizione del sistema produttivo così caratteristico della Terza Italia. Questo secondo filone interpretativo fa capo al lavoro sui distretti industriali svolto dall'economista italiano Giacomo Beccattini e sulla seguente definizione per cui un distretto industriale è "un'entità socio-territoriale caratterizzata dalla compresenza attiva, in un'area territoriale circoscritta, naturalisticamente e storicamente determinata, di una comunità di persone e di una popolazione di imprese industriali... [qui]... la comunità e le imprese tendono, per così dire, ad interpretarsi a vicenda". Da questa definizione emergono le caratteristiche principali dei distretti industriali italiani che sono la precisa definizione territoriale, in particolare nell'area centrale e nord-orientale della penisola, la presenza simultanea di un alto numero di piccole e medie imprese che si occupano delle diverse fasi del processo produttivo e la specializzazione nella produzione di prodotti di alta qualità appartenenti ai cosiddetti settori tradizionali cioè alimentari, abbigliamento e legno-arredo.

Se gli anni '70 e '80 rappresentano l'origine e il consolidamento della realtà distrettuale italiana come fonte di sviluppo e di ricchezza sia a livello regionale sia a livello nazionale, gli anni '90 rappresentano l'evoluzione, in senso internazionale, del distretto industriale italiano. Infatti, è proprio negli anni '90 che, in risposta a fattori di tipo economico tra cui il costo del lavoro, la forte burocratizzazione del sistema e la pressione fiscale, i piccoli e medi imprenditori iniziano i processi di delocalizzazione produttiva di parti sempre più consistenti dei distretti industriali. La delocalizzazione produttiva e l'internazionalizzazione assumono inizialmente la forma della subfornitura, che consiste nel delegare determinate fasi produttive ad altre imprese, per poi estendersi agli altri strumenti della delocalizzazione e cioè le joint venture e gli investimenti diretti esteri.

L'internazionalizzazione dei distretti industriali italiani, inizialmente rivolta ai paesi dell'Europa orientale, assume un nuovo impulso e una nuova caratterizzazione in risposta alla crisi economica e finanziaria del 2008. Infatti, una soluzione proposta con sempre maggiore frequenza per uscire dalla crisi che coinvolge l'intera economia italiana e in particolare le piccole e medie imprese è quella di esportare il modello di sviluppo del distretto italiano verso i mercati emergenti. Una delle aree che desta maggiore interesse negli ultimi anni è quella del Mercosul, e dell'America Latina in generale, che rappresentano un mercato in forte espansione.

In questo senso tra i paesi del Mercosul spicca, per varie ragioni il Brasile. Le motivazioni principali alla base della collaborazione tra i due paesi sono principalmente due. Innanzitutto, la forte presenza di immigrati italiani e l'esistenza di associazioni di rappresentanza delle comunità italiane in Brasile che

giocano un ruolo fondamentale nel facilitare l'inserimento delle piccole e medie imprese italiane nel tessuto produttivo, economico e sociale locale. La seconda ragione alla base della collaborazione è il vantaggio reciproco che può derivare dall'esportazione del modello del distretto industriale italiano. Infatti, un progetto del genere oltre a rappresentare una via d'uscita dalla crisi per le piccole e medie imprese italiane rappresenta allo stesso tempo il canale attraverso cui le imprese brasiliane possono dotarsi della tecnologia, del know-how e della formazione specializzata di cui necessitano per incrementare la propria competitività e contribuire allo sviluppo e alla crescita economica del Brasile.

5.3.2 Progetti di esportazione del modello italiano in Brasile

L'esportazione del distretto industriale italiano nella realtà brasiliana si sviluppa lungo due direzioni.

La prima è quella della presenza di piccole e medie imprese italiane che, in seguito a processi di internazionalizzazione, entrano a far parte del tessuto produttivo, economico e sociale del Brasile.

La seconda direttrice è rappresentata dall'implementazione di progetti di esportazione del modello italiano basati sulla cooperazione tra enti e istituzioni di entrambi i paesi e che, data la loro natura organica, sono in grado di offrire maggiori possibilità di sviluppo sia per i partner italiani sia per quelli brasiliani. In questo senso i due progetti di maggior rilievo sono il "progetto di sviluppo di poli settoriali e distretti industriali in Brasile attraverso la cooperazione con imprese italiane della Regione Lombardia", conosciuto anche come progetto Promos/Sebrae, e il progetto "COCAP: Cohesión social a través del fortalecimiento de las cadenas productivas: desarrollo de métodos permanentes de acción colectiva en los sistemas regionales de países del Mercosur".

5.3.2.1 Il progetto Promos/Sebrae

Il progetto Promos/Sebrae, la cui denominazione completa è progetto di sviluppo di poli settoriali e distretti industriali in Brasile attraverso la cooperazione con imprese italiane della Regione Lombardia, consiste nell'esportazione del modello distrettuale italiano, e lombardo in particolare, nella realtà brasiliana.

I soggetti che hanno preso parte al progetto sono la Regione Lombardia, Promos, cioè l'Azienda Speciale per le attività internazionali della Camera di Commercio di Milano e Sebrae, cioè il servizio brasiliano di supporto alle piccole medie imprese. Inoltre, hanno preso parte all'iniziativa la banca interamericana per lo sviluppo (BID) e il Fomin cioè il fondo multilaterale a sostegno delle piccole e medie imprese latino-americane.

Gli obiettivi del progetto, la cui realizzazione costituisce un reciproco vantaggio sia per le imprese brasiliane sia per quelle lombarde, sono essenzialmente tre. Infatti, la creazione di una rete di relazioni economiche sociali e culturali permette di raggiungere gli obiettivi principali del progetto. Da una parte, la facilitazione dei processi d'internazionalizzazione e di accesso al mercato brasiliano per le imprese

lombarde e, dall'altra, il trasferimento delle competenze e dell'esperienza di cui le imprese brasiliane necessitano per aumentare la loro competitività e avviare o consolidare processi di sviluppo endogeno che favoriscano il miglioramento delle condizioni non solo economiche ma anche sociali dei territori coinvolti nel progetto.

I risultati del progetto, che si è svolto in varie fasi tra cui la selezione da parte del Sebrae delle aree in cui operare e uno studio di fattibilità che ha permesso di struttura in maniera efficace gli interventi, sono il consolidamento della collaborazione tra i due paesi e lo sviluppo economico e sociale aree coinvolte.

5.3.2.2 Il progetto COCAP

Il progetto COCAP, *Cohesión social a través del fortalecimiento de las cadenas productivas: desarrollo de métodos permanentes de acción colectiva en los sistemas regionales de países del Mercosur*, è un progetto cofinanziato dall'Unione Europea nell'ambito del programma di cooperazione regionale con l'America latina URB-AL III, il cui obiettivo principale è la promozione della coesione sociale attraverso la formulazione e l'implementazione di politiche pubbliche. I presupposti teorici, gli obiettivi e la metodologia del progetto sono descritti nel dettaglio nell'opera *El proyecto COCAP*¹⁸⁰. La Regione Veneto, che rappresenta il socio leader del progetto, ha coinvolto associazioni di appoggio tra cui la Fondazione di Venezia, e tre partner latino-americani: la provincia di San Juan in Argentina, il dipartimento di Misiones in Paraguay e lo stato di Rio Grande do Sul in Brasile.

Il progetto è interessante non solo per i risultati ottenuti, specialmente nel caso del partner brasiliano, ma soprattutto perché i presupposti teorici su cui si basa e gli obiettivi generali richiamano quanto esposto nei paragrafi precedenti. Si fa riferimento, in particolare, alla nuova direzione dello sviluppo economico brasiliano, affidata al sostegno e al potenziamento degli *Arranjos Produtivos Locais* come strumento per una crescita economica socialmente condivisa ed equamente distribuita, e alla possibilità che l'inserimento in tale ambito di una collaborazione tra Italia e Brasile, oltre a rappresentare una via d'uscita dalla crisi per l'economia italiana, contribuisca al processo di riduzione delle disuguaglianze regionali e sociali, caratteristiche del Brasile, osservato nell'ultimo ventennio. Il presupposto di base su cui fonda il progetto COCAP è la relazione esistente tra la modalità con cui viene organizzata la produzione e i suoi effetti sullo sviluppo economico e sociale di un paese. In particolare, il progetto si basa sulla relazione positiva esistente tra la presenza di un distretto industriale, il modello di organizzazione della produzione che si è dimostrato vincente in Italia e in Veneto in particolare, e la crescita economica e sociale del territorio in cui questo si forma e si potenzia. Tale relazione positiva è ampiamente discussa nella letteratura sul tema sia per quel che riguarda l'importanza del contesto

¹⁸⁰ Volpe, M. (ed) *El Proyecto COCAP. Cooperación trans-regional entre Europa y América Latina: de la competitividad económica a la cohesión social*.

territoriale nel determinare la competitività di un'impresa sia per quel che riguarda le considerazioni sul fatto che gli aggregati d'impresa e le relazioni economiche, sociali e politiche che li animano siano la fonte principale dei processi di generazione di nuove conoscenze e d'innovazione. Se gli effetti che l'adozione di un tale modello ha sulla crescita economica sono evidenti, soprattutto se si pensa a quanto il modello distrettuale sia stato rilevante nella crescita economica italiana del secondo dopoguerra, è utile evidenziare la relazione tra i distretti industriali e lo sviluppo sociale. L'adozione del modello distrettuale ha effetti positivi sulla crescita della società perché le relazioni di collaborazione e condivisione che s'instaurano tra le imprese e la comunità territoriale che le circonda, formata da istituzioni, associazioni e individui, è all'origine non solo della creazione di reddito e ricchezza ma anche di un loro radicamento nel territorio e di una loro più equa distribuzione. È sulla base di queste premesse che è stato definito l'obiettivo specifico del progetto che, secondo quanto indicato da Volpe¹⁸¹, consiste nel rafforzamento della coesione sociale nelle regioni di riferimento dei tre partner latino americani attraverso il miglioramento delle filiere produttive in cui operano le piccole e medie imprese della regione. Il miglioramento delle filiere produttive è da raggiungere attraverso il consolidamento dei legami esistenti tra le istituzioni e il territorio, l'implementazione di azioni specifiche volte ad aumentare la competitività delle filiere produttive in questione e lo sviluppo del capitale sociale sulla base dell'esperienza veneta. Le fasi previste per il raggiungimento degli obiettivi del progetto sono tre. La prima è l'individuazione delle filiere in cui operare sulla base di criteri comuni ma anche secondo le esigenze e gli obiettivi specifici di ognuno dei partner latino americani. Le altre due fasi del progetto prevedono l'istituzione e il funzionamento delle usinas, cioè dei gruppi lavoro che discutono le azioni da intraprendere nella filiera produttiva cui si riferiscono sulla base delle esigenze della stessa, e dei laboratori che sono il mezzo attraverso cui le idee elaborate dalle usinas vengono messe in pratica.

Lo stato brasiliano di Rio Grande do Sul è stato scelto dalla regione Veneto come partner del progetto COCAP per due motivi principali. Il primo è costituito dal forte legame tra i governi locali che si basa, tra l'altro, sulla presenza di una comunità veneta formatasi in seguito ai flussi migratori dell'800 e del '900. Tale legame è stato inoltre rafforzato da accordi specifici che prevedono la cooperazione tra le due regioni in ambito economico, scientifico, culturale e turistico. La seconda ragione alla base della scelta dello stato di Rio Grande do Sul come socio del progetto è il fatto che, anche grazie alla presenza di immigrati veneti, il tessuto produttivo dello stato è fondato sulla presenza di piccole e medie imprese che, come è stato accennato nei paragrafi precedenti, hanno dato vita ad Arranjos Produtivos Locais rilevanti soprattutto nel campo del tabacco e del settore agroalimentare. L'adesione dello stato brasiliano al progetto si basa, oltre che nelle due motivazioni appena esposte, sulla necessità di

¹⁸¹ Volpe, M. (ed) *El Proyecto COCAP*. Op. Cit.

realizzare obiettivi specifici quali la formulazione di politiche di sviluppo territoriale e il rafforzamento delle filiere produttive più rilevanti per l'economia della regione. Le filiere produttive individuate da Rio Grande do Sul sono la filiera del latte, in cui operano piccole e medie imprese che richiedono supporto per non essere escluse da un mercato sempre più competitivo, la filiera del vino che rappresenta già una rilevante fonte di reddito con importanti ricadute a livello sociale e la filiera enogastronomica ritenuta strategica per la promozione turistica del territorio. I risultati dell'implementazione del progetto COCAP nello stato di Rio Grande do Sul sono di tipo organizzativo, nel senso che la presenza delle usinas e dei laboratori ha incrementato le competenze degli attori territoriali coinvolti, ed economico, nel senso che la competitività delle filiere interessate è aumentata non solo con riferimento ad altre filiere a livello nazionale ma anche internazionale. L'aspetto più interessante dei risultati raggiunti dal progetto COCAP è che le azioni previste dal progetto sono parte integrante del piano ideato dallo stato di Rio Grande do Sul per promuovere lo sviluppo del suo territorio e per ridurre significativamente la disuguaglianza sia territoriale sia sociale.

Nonostante i risultati di lungo termine del progetto COCAP non siano ancora misurabili, è possibile affermare che tale progetto costituisce un esempio di come il potenziamento degli Arranjos Produtivos Locais tramite la collaborazione con il sistema economico italiano, in virtù dell'esperienza maturata nell'ambito del modello distrettuale, sia un efficace strumento di riduzione della disuguaglianza da affiancare alle politiche redistributive implementate negli ultimi anni. Infatti, affinché il calo del livello della disuguaglianza, ancora estremamente alto in Brasile, si allinei con la media internazionale è necessario che le politiche redistributive dei governi Lula e Rousseff, basate sull'aumento del numero dei consumatori attraverso il programma Bolsa Família e la valorizzazione del salario minimo, facciano parte di un progetto organico in cui la crescita economica sia sostenibile, oltre che sostenuta. Il modo più efficace per rendere sostenibile la crescita dell'economia brasiliana, superando i limiti che l'hanno sempre caratterizzata e cioè la dipendenza dall'esterno e la forte concentrazione delle risorse, sta proprio nel rafforzamento degli Arranjos Produtivos Locais sia a livello locale che nazionale sia attraverso collaborazioni a carattere transnazionale, come il progetto COCAP, che rappresentino un mutuo beneficio per tutte le realtà coinvolte.

CONCLUSIONI

Gli obiettivi principali di questo lavoro, cioè l'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile e il tentativo di rispondere alla domanda sull'influenza che la recente crescita economica brasiliana ha avuto sui livelli di disuguaglianza sono stati perseguiti nel corso dei cinque capitoli precedenti. In particolare, dalla parte generale di analisi sulla letteratura sul rapporto tra sviluppo e disuguaglianza e sui problemi di sviluppo nei paesi BRIC si è passati alla parte dedicata specificamente alla realtà brasiliana. L'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile si è articolata in tre fasi: la ricostruzione dei modelli di sviluppo succedutisi nel tempo, la descrizione degli effetti che tali modelli hanno avuto sull'andamento della disuguaglianza e la riflessione su come l'esportazione del modello distrettuale italiano in Brasile, affiancato alle politiche redistributive implementate dal governo federale, potrebbe contribuire a ridurre i livelli di disuguaglianza.

L'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile ha confermato l'ipotesi per cui l'effetto positivo o negativo che la crescita economica può avere sulla distribuzione di reddito e ricchezza, cioè sulla disuguaglianza, dipende dalle caratteristiche del modello di sviluppo adottato. Infatti, se la causa degli alti livelli di disuguaglianza in Brasile è da ricercare nel carattere estrattivo delle istituzioni, sia economiche sia politiche, installate in epoca coloniale, il perdurare degli elevati livelli di disuguaglianza è da attribuire alla continuità di tali istituzioni anche dopo l'indipendenza dalla corona portoghese. Il perdurare di istituzioni estrattive è dovuto al fatto che, nonostante vengano adottati differenti modelli di sviluppo, in particolare il modello primario-esportatore e il modello dell'industrializzazione come sostituto delle importazioni, questi continuano a presentare caratteristiche comuni, come la concentrazione dei mezzi di produzione e del capitale nelle mani di una ristretta élite, che hanno come unico effetto quello di avviare dei processi di crescita il cui frutto non verrà ampiamente distribuito nella società. Di conseguenza, i livelli di disuguaglianza aumentano o restano inaccettabilmente stabili. Un'ulteriore conferma dell'ipotesi attorno a cui è stata condotta l'analisi del rapporto tra sviluppo e disuguaglianza in Brasile è data dal fatto che l'adozione di un modello di crescita basato sulla creazione di istituzioni economiche e politiche più inclusive, rappresentato dal ritorno alla democrazia e dal processo di apertura economica e d'integrazione nei mercati internazionali degli anni '80 e '90, corrisponde con l'inizio dell'andamento decrescente della disuguaglianza registrato in modo continuo e costante a partire dal 1993. L'abbassamento dei livelli di disuguaglianza è più pronunciato all'inizio del nuovo millennio quando una crescita economica più incisiva è abbinata alle politiche redistributive implementate dal governo federale.

Nonostante l'efficacia delle politiche redistributive, e in particolare quella del programma Bolsa Família, sia stata eccezionalmente rilevante è emerso che gli effetti positivi di questo tipo di politica non saranno sufficienti affinché la disuguaglianza continui a calare nel lungo periodo. Quest'ultima osservazione, che

implica la necessità di modificare ulteriormente in senso inclusivo il modello di crescita, non fa altro che confermare l'ipotesi per cui l'andamento della disuguaglianza in Brasile è strettamente legato al modello di sviluppo economico in adozione. La nuova direzione che il Brasile sta già imboccando e dovrà continuare a praticare per continuare a sanare gli squilibri nella distribuzione di reddito e ricchezza è quella dello sviluppo regionale endogeno e del sostegno e potenziamento degli Arranjos Produtivos Locais. Infatti, l'adozione di un modello di sviluppo basato sul rafforzamento delle piccole e medie imprese e sugli agglomerati territoriali cui queste danno vita è un modo per distribuire i frutti della crescita economica a fasce sempre più ampie della popolazione che, interagendo a vario titolo con la struttura produttiva locale, non solo contribuiscono a creare ricchezza ma contribuiscono a diffonderla riducendo i livelli di disuguaglianza. Ed è proprio in questo contesto di rafforzamento degli Arranjos Produtivos Locais che l'Italia può contribuire allo sviluppo economico e sociale del Brasile, e dunque alla riduzione delle disuguaglianze, attraverso l'instaurazione di relazioni reciprocamente vantaggiose basate sull'esportazione del modello distrettuale italiano, seguendo l'esempio virtuoso del progetto COCAP.

In conclusione, è possibile affermare che, per quel che riguarda il rapporto tra sviluppo e disuguaglianza, il Brasile sta cambiando rotta perché ha avviato un processo di crescita basato sull'adozione di un modello di sviluppo che, rappresentando una soluzione di continuità rispetto al passato, sta contribuendo alla riduzione dei livelli di disuguaglianza.

Riferimenti bibliografici

Acemoglu, D.; Robinson, J. A., 2013. *Perché le Nazioni Falliscono. Alle Origini di Prosperità, Potenza e Povertà*. Tradotto dall'inglese da M. Allegra e M. Vegetti. Milano: il Saggiatore.

Atkinson, A. B., 1970. *On the Measurement of Inequality*. Journal of Economic Theory [pdf] Volume 2, Issue 3, pages 244-263. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo.

Aiyar, S., Duval, R., Pui, D., Wu, Y. e Zhang, L., 2013. *Growth Slowdowns and the Middle-Income Trap*. [pdf] IMF Working Paper. Disponibile all'indirizzo: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp1371.pdf>

Araújo de Souza, N., 2007. *Economia Brasileira Contemporânea. De Getúlio a Lula*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: https://www.editoraatlas.com.br/atlas/webapp/download_file.aspx?f=4eK6NAIvqLXreXNoCp32pmSSf1EEPZR0e4v7i2h6rxmIHdxMh1PSqwySjwzK9575Qa

Armijo, L.,E., 2007. *The BRICs countries (Brazil, Russia, India and China) as Analytical Category: Mirage or Insight? Asian Perspective*. [pdf] 31(4), pag. 7-42. Disponibile all'indirizzo: <http://www.brics.global.wisc.edu/v31n4-a.pdf>

Atkinson, A. B. e Piketty, T., (a cura di) 2007. *Top Incomes over the Twentieth Century. A Contrast Between Continental European and English-Speaking Countries*. New York: Oxford University Press.

Averbug, A. *Abertura e Integração Comercial Brasileira na Década de 90*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro/eco90_02.pdf

Bagnasco, A., 1977. *Tre Italie. La Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*. Bologna: Il Mulino. In Lando, F., 2009. *La Geografia dell'Industrializzazione nel Secondo Dopoguerra. La Situazione Nazionale e il Caso Veneto-Friulano*. Padova: CEDAM

Barros, R., Henriques, R. e Mendonça, R., 2001. *A Estabilidade Inaceitável: Desigualdade e Pobreza no Brasil*. [pdf] IPEA texto para discussão n° 800. Disponibile all'indirizzo: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/2003/1/TD_0800.pdf

Barros, R., Carvalho, M., Franco, S. e Mendonça, R., 2010. *Determinantes da Queda na Desigualdade de Renda No Brasil*. [pdf] IPEA texto para discussão n° 1460. Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/images/stories/PDFs/TDs/td_1460.pdf

Bourguignon, F.; Morrisson, C., 1999. *The Size Distribution of Income among World Citizens: 1820-1990*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/INTPGI/Resources/13243_The_size_distribution_of_income.pdf

Bourguignon, F., 2013. *La Globalizzazione della Disuguaglianza*. Torino: Codice edizioni

Bresser Pereira, L. C., 1997 (3a ed.). *Economia Brasileira. Uma Introdução Crítica*. São Paulo: Editora 34.

Buescu, M., 2011. *História Econômica do Brasil*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.cdpb.org.br/mircea_buescu.pdf Centro de Documentação do Pensamento Brasileiro (CDPB).

Burlamaqui, L., de Souza, J. A. P. e Barbosa-Filho, N. H., 2006. *The Rise and Halt of Economic Development in Brazil, 1945-2004. Industrial Catching-up, Institutional Innovation and Financial Fragility*. [pdf] UDU-WIDER Research Paper No. 2006/81. Disponibile all'indirizzo: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/research-papers/2006/en_GB/rp2006-81/_files/78091785930278735/default/rp2006-81.pdf

Cai, F., 2012. *Is There a "Middle-Income Trap"? Theories, Experiences and Relevance to China*. China and World Economy. [pdf] 20 (1), pag. 49-61. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

Cardoso, E., Barros, R. e Urani, A., 1993. *Inflation and Unemployment as Determinants of Inequality in Brazil: The 1980*. [pdf] IPEA Texto para discussão n° 298. Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0298.pdf

Cardoso, E., 2009. *A Brief History of Trade Policies in Brazil: from ISI, Export Promotion and Import Liberalization to Multilateral and Regional Agreements*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.tulane.edu/~dnelson/PEBricsConf/cardoso-trade.pdf>

Cassiolo, J. E. e Lastres, H. M. M. *Arranjos e Sistemas Produtivos Locais na Indústria Brasileira*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ie.ufrj.br/images/pesquisa/publicacoes/rec/REC%205/REC_5.Esp_05_Arranjos_e_sistemas_produtivos_locais_na_industria_brasileira.pdf

Cassiolo, J. E. e Szapiro, M., 2003. *Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas*. [pdf] In Lastres, H. M. M., Cassiolo, J. E. e Maciel, M. L., 2003 (eds). *Pequena empresa: cooperação e desenvolvimento local*. Rio de Janeiro: Relume Dumará Editora. Disponibile all'indirizzo: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/P3/NTF2/Cassiolo%20e%20Szapiro.pdf>

Cheng, H., F., Gutierrez, M., Mahajan, A., Schachmurove, Y., e Shahrokhi, M., 2007. *A Future Global Economy to be Built by BRICs*. Global Finance Journal. [pdf] 18(2), pag. 143-156. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

Chotikapanich, D., Griffiths, W.E., Prasada Rao, D.S. e Karunaratne, W., 2014. *Income distributions, Inequality and Poverty in Asia, 1992-2010*. [pdf] ADBI Working Paper Series No 468. Disponibile all'indirizzo: <http://www.adbi.org/files/2014.03.14.wp468.income.distributions.inequality.poverty.asia.pdf>

Cowell, F.A., 2000. *Measurement of Inequality*. In Atkinson, A. B., Bourguignon, F. (a cura di) 2000. *The Handbook of Income Distribution*. Amsterdam: Elsevier.[pdf] Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d’Ateneo

De Arroxelas Galvão, O. J., 2001. *‘Clusters’ e Distritos Industriais: Estudos de Casos em Países Selecionados e Implicações de Política*. [pdf] Disponibile all’indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/85/154>

Deaton, A., 2013. *The Great Escape. Health, Wealth and the Origins of Inequality*. Princeton: Princeton University Press.

Do Amaral Filho, J., 1996. *Desenvolvimento Regional Endógeno em um Ambiente Federalista*. [pdf] Disponibile all’indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/129/131>

Do Amaral Filho, J., 2001. *A Endogeneização das Estratégias de Desenvolvimento Regional*. [pdf] Disponibile all’indirizzo: <http://www.ipea.gov.br/ppp/index.php/PPP/article/viewFile/78/89>

Djankov, S. *Avoiding the Middle-Income Trap*. Disponibile all’indirizzo: <http://www.nes.ru/dataupload/media/Avoiding%20the%20Middle%20Income%20Trap.pdf>

Dutra Fonseca, P. C., 2003. *O Processo De Substituição De Importações*. In Rego, J., M. e Marques, R., M., (ed.) 2003. *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Saraiva

Eichengreen, B., Park, D. e Shin, K., 2011. *When Fast Growing Economies Slow Down: International Evidence and Implications for China*. [pdf] NBER Working Paper 16919. Disponibile all’indirizzo: <http://www.nber.org/papers/w16919>

Eichengreen, B., Park, D. e Shin, K., 2013. *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*. [pdf] NBER Working Paper 18673. Disponibile all’indirizzo: <http://www.nber.org/papers/w18673>

Felipe, J., 2012. *Tracking the Middle-Income Trap: What Is It, Who Is In It, and Why?* [pdf] ADB Economics Working Paper Series No. 306. Disponibile all’indirizzo: http://www.levyinstitute.org/pubs/wp_715.pdf

Ferreira, H.G.F. e Litchfield, J.A., 1999. *Education or Inflation? the Roles of Structural Factors and Macroeconomic Instability in Explaining Brazilian Inequality in the 1980s*. [pdf] Disponibile all’indirizzo: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1094787

Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Litchfield, J.A., 2006. *The Rise and Fall of Brazilian Inequality: 1981-2004*. [pdf] World Bank Policy Research Working Paper 3867. Disponibile all’indirizzo: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8336/wps3867.pdf?sequence=1>

Ferreira, H.G.F., Leite, G. e Wai-Poi, M., 2007. *Trade Liberalization, Employment Flows and Wage Inequality in Brazil*. [pdf] Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University (UNU), No. 2007/58. Disponibile all’indirizzo: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/63324/1/558973884.pdf>

Firpo, R. e Cortez Reis, M., 2007. *O Salário Mínimo e a Queda Recente da Desigualdade no Brasil*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyssea, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

Furtado, C., 2007 (34a ed.). *Formação Econômica do Brasil*. São Paulo: Companhia das Letras.

Hancock, K., J., 2007. *Russia: Great Power Image Versus Economic Reality*. Asian Perspective. [pdf] 31(4), pag. 71-98. Disponibile all'indirizzo: <http://brics.global.wisc.edu/v31n4-c.pdf>

Jacobs, L., M., e Van Rossem, R., 2013. *The BRIC Phantom: A comparative Analysis of the BRICs as a Category of Rising Powers*. Journal of Policy Modeling. [pdf] 36 (S1), pag. S47-S66. Disponibile grazie a: Università Cà Foscari Venezia – Sistema Bibliotecario d'Ateneo

Jha, R., 2000. Reducing Poverty and Inequality in India: Has Liberalization Helped? [pdf] UNU/WIDER Working Papers No. 204. Disponibile all'indirizzo: http://www.wider.unu.edu/publications/working-papers/previous/en_GB/wp-204/_files/82530864884164950/default/wp204.pdf

Kanbur, R. e Zhang, X., 1998. Which Regional Inequality? The Evolution of Rural-Urban and Inland-Coastal Inequality in China, 1983-1995. [pdf] Department of Agricultural, Resource, and Managerial Economics Cornell University Working Paper 98-10. Disponibile all'indirizzo: http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/DW_10.f.pdf

Kanbur, R. e Zhang, X., 2004. Fifty Years of Regional Inequality in China: A Journey through Central Planning, Reform and Openness. [pdf] UNU-WIDER Research Paper No. 2004/50. Disponibile all'indirizzo: <http://www.econstor.eu/bitstream/10419/63294/1/396674208.pdf>

Kuznets, S., 1953. *Shares of Upper Income Groups in Income and Savings*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Kuznets, S., 1955. Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review*, [pdf]. 45 (1). Disponibile all'indirizzo: <https://www.aeaweb.org/aer/top20/45.1.1-28.pdf>.

Kuznets, S., 1969. *Sviluppo Economico e Struttura*. Milano: il Saggiatore di Alberto Mondadori Editore.

Lando, F., 2009. *La Geografia dell'Industrializzazione nel Secondo Dopoguerra. La Situazione Nazionale e il Caso Veneto-Friulano*. Padova: CEDAM

Lastres, H. M. M., Cassiolato, J. E. 2003. *Políticas para promoção de arranjos produtivos e inovativos locais de micro e pequenas empresas: conceito vantagens e restrições do e equívocos usuais*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.ie.ufrj.br/redesist/Artigos/LasCas%20seminario%20pol%EDtica%20Sebrae.pdf>

Lindert, K., Linder, A., Hobbs, J. e de la Brière, B., 2007. *The Nuts and Bolts of Brazil's Bolsa Família Program: Implementing Conditional Cash Transfers in a Decentralized Context*. [pdf] Disponibile

all'indirizzo:<http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPLABSOCPRO/Resources/BRBolsaFamiliaDiscussionPaper.pdf>

Magnus, G., 2013. *Hitting a BRIC Wall: the Risk of the Middle-Income Trap*. [pdf] UBS Investment Research. Disponibile all'indirizzo: https://www.ubs.com/global/en/bank_for_banks/news/topical_stories/edition_70/_jcr_content/par/textimage_c95c.1834094184.file/dGV4dD0vY29udGVudC9kYW0vdWJzL2dsb2JhbC9iYW5rX2Zvc19iYW5rcy9uZXdzL01hZ251c19IaXR0aW5nX2FfQlJlJQ193YWxsLnBkZg==/Magnus_Hitting_a_BRIC_wall.pdf

Martines Belieiro Júnior, J. C., 2013. *Notas de Análise Sobre a Era FHC (1994-2002)*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://revista.fct.unesp.br/index.php/topos/article/viewFile/2191/2001>

Mattei, L. e Aldoril dos Santos Júnior, J., 2009. *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://ojs.c3sl.ufpr.br/ojs/index.php/economia/article/viewFile/17054/11249>.

Mercosul, 1991. *Tratado para a Constituição de um Mercado Comum entre a Republica Argentina, a Republica Federativa do Brasil, a Republica do Paraguai e a Republica Oriental do Uruguai*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnl_1270491919.pdf

Milanovic, B., 2007. *Mondi Divisi: Analisi della Disuguaglianza Globale*. Milano: Bruno Mondadori.

Milanovic, B., 2012. *Chi Ha e Chi Non Ha. Storie di Disuguaglianze*. Tradotto dall'inglese da M. Alacevich. Bologna: Il Mulino.

Milanovic, B., 2012. *Global Income Inequality by the Numbers: in History and Now*. [pdf] Policy Research Working Paper Series 6259, The World Bank. Disponibile all'indirizzo: <http://www.worldbank.org/en/research>

Modiano, E. *Um Balanço da Privatização nos anos 90*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/ocde/ocde09.pdf

Morais, L. e Saad-Filho, A., 2011. *Da economia política à política econômica: o novo-desenvolvimentismo e o governo Lula* [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://www.scielo.br/pdf/rep/v31n4/01.pdf>

Moreira Guedes Filho, E. e Rossi, C., 2007. *Inflação nas décadas de 80 e 90 e os planos de estabilização*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.febraban.org.br/7rof7swg6qmyvwjcfwf7i0asdf9jyv/sitefebraban/3a_tendencias.pdf

Naritomi, J., 2007. *Herança Colonial, Instituições e Desenvolvimento. Um estudo sobre a desigualdade entre os municípios Brasileiros*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www2.dbd.puc-rio.br/pergamum/tesesabertas/0510685_07_pretextual.pdf

Nayme Novelli, J. M., 2009. *A Questão da Continuidade da Política Macroeconômica entre o Governo Cardoso e Lula (1995-2006)* [pdf] Disponível all'indirizzo: <http://www.scielo.br/pdf/rsocp/v18n36/14.pdf>

OECD Development Centre, 2014. *Economic Outlook for Southeast Asia, China and India 2014. Beyond the Middle-Income Trap.* [pdf] Disponível all'indirizzo: <http://www.oecd.org/site/seao/Pocket%20Edition%20SAEO2014.pdf>

Oliveira, A. A., Rochas de Carvalho F. Moreira, A. e Ferreira Lima, E., 2009. Políticas de desenvolvimento e desigualdades regionais no Brasil. [pdf] Disponível all'indirizzo: <http://www.sober.org.br/palestra/15/56.pdf>

O'Neill, J., 2001. *Building Better Economic BRICs.* [pdf] Goldman Sachs Global Economics Paper no: 66. Disponível all'indirizzo <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/build-better-brics.pdf>

O'Neill, J., Wilson, D., Purushothaman, R. e Stupnytska, A., 2005. *How Solid are the BRICs?* [pdf] Goldman Sachs Global Economics Paper no:134. Disponível all'indirizzo: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/archive-pdfs/how-solid.pdf>

O'Neill, J., 2011. *The Growth Map: Economic Opportunity in the BRICs and Beyond.* London: Portfolio Penguin.

Paes de Barros, R., 2007. *A Efetividade do Salário Mínimo em Comparação à do Programa Bolsa Família como Instrumento de redução da Pobreza e da Desigualdade.* [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyssea, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente.* Volume 2. [pdf] Disponível all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

Paes de Barros, R., de Carvalho, M. e Franco, S., 2007. *O Papel das Transferências Públicas na Queda Recente da Desigualdade de Renda Brasileira.* [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyssea, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente.* Volume 2. [pdf] Disponível all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

Paus, E., 2014. *Latin America and the Middle-Income Trap.* [pdf] ECLAC - Financing for Development Series No. 250. Disponível all'indirizzo: <http://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=791101027092092123086024012071106018105084007031052035109089087088105010086003024089043050055106031007050103097003068089026115025019027055033019096004084020110029035084079102067004007094104076121124&EXT=pdf>

Pavcnik, N., Blom, A., Goldberg, P. e Schady, N., 2003. Trade Liberalization and Labor Market Adjustment in Brazil. [pdf] World Bank Policy Research Working Paper 2982. Disponível all'indirizzo: <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2982>

Piketty, T., 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Tradotto dal francese da A. Goldhammer. London: The Belknap Press of Harvard University Press.

Prado Júnior, C. História Econômica do Brasil. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://s6583.minhateca.com.br/File.aspx?e=Ip0patwaqZnaf8yEzK_HnRSXNIQiqp-3AlJveH7TIDn4hVRoANCeow59U3yc6yTRLK0H_j3sbk5E2l_vphrfUxCeX4Ci_0zjMecf0TX3xWPhs2FUiomOry6xt2BOn0uUXIyDj9ry1XeHnlUni3kZhCfVisG4LHWL7Br577BXTZCL_mswVvrtT0sJx DW6d&pv=2

Remington, F., 2011. Russian Regional Inequality in Comparative Perspective. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://ir.uiowa.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1115&context=shambaugh>

Saboia, J. 2007. *O Salário Mínimo e seu Potencial para a Melhoria da Distribuição de Renda no Brasil*. [pdf] in Paes de Barros, R., Foguel, M. N. e Ulyseia, G. (ed), 2007. *Desigualdade de Renda no Brasil: uma análise da queda recente*. Volume 2. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.ipea.gov.br/portal/index.php?option=com_content&view=article&id=5552

Sotero, P., e Armijo, L., E., 2007. *Brazil: to be or not to be a BRIC? Asian Perspective*. [pdf] 31(4), pag. 43-70. Disponibile all'indirizzo: <http://www.brics.global.wisc.edu/v31n4-b.pdf>

The World Bank, 2009. From Poor Areas to Poor People. China's Evolving Poverty Reduction Agenda. An Assessment of Poverty and Inequality in China. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/CHINAEXTN/Resources/318949-1239096143906/China_PA_Report_March_2009_eng.pdf

The World Bank, 2010. *World Development Indicators 2010*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://data.worldbank.org/sites/default/files/wdi-final.pdf>

The World Bank, 2013. *Measuring the Real Size of the World Economy. The Framework, Methodology and Results of the International Comparison Program – ICP*. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://siteresources.worldbank.org/ICPINT/Resources/270056-1255977254560/6483625-1291755426408/7604122-1368216381419/ICPBook_eBook_FINAL.pdf

Tavares, M. Auge e Declínio do processo de substituição de importações no Brasil. In Ricardo Bielschowsky (ed.), 2000. Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. [pdf] Disponibile all'indirizzo: <http://archivo.cepal.org/pdfs/cdPrebisch/123.pdf>

Treisman, D., 2012. Inequality: the Russian Experience. [pdf] Disponibile all'indirizzo: http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/treisman/PAPERS_NEW/Inequality%20Text%20Aug%202012%20Final.pdf

Volpe, M. (ed) *El Proyecto COCAP. Cooperación trans-regional entre Europa y América Latina: de la competitividad económica a la cohesión social*.

Wilson, D., Purushothaman R., 2003. *Dreaming with BRICs: the Path to 2050*. [pdf] Goldman Sachs Economics Paper no: 99. Disponibile all'indirizzo <http://www.goldmansachs.com/korea/ideas/brics/99-dreaming.pdf>

Zupi, M., 2013. *Disuguaglianze in Via di Sviluppo*. Roma: Carocci editore