

La crisi della globalizzazione cosmopolita: verso il ritorno delle *economie-mondo*?

di Edmondo Mostacci

1. – Negli ultimi anni e, in particolare, in seguito alle iniziative daziarie dell'attuale inquilino della Casa bianca, l'idea che la globalizzazione sia un fenomeno in crisi è divenuta ormai un luogo comune. E, come tutti i luoghi comuni, coglie un aspetto della realtà che è difficilmente controvertibile. In effetti, dalla crisi del 2008, vale a dire da più di 15 anni, il ritorno di un più attivo ruolo del potere pubblico nel contesto economico, dapprima nei panni dello Stato salvatore e poi in quello di più attiva promozione della crescita economica, ha mostrato un'anima protezionistica in aperto contrasto con l'indirizzo politico di promozione degli scambi internazionali che aveva segnato i due decenni precedenti. In principio, quest'anima si è manifestata allo stato embrionale, come nel caso della clausola della nazionalità inserita nell'*American Recovery and Reinvestment Act* del 2009 (cd. *buy american clause*), secondo cui qualsiasi progetto di opere pubbliche finanziato dal pacchetto di stimolo deve utilizzare esclusivamente ferro, acciaio e altri semilavorati prodotti negli Stati Uniti, o la ritorsione minacciata dalla Francia di inserire una clausola consimile – chiamata *acheter français* – nel proprio piano di aiuti al settore automobilistico. In parallelo, negli anni successivi alla crisi, molti Stati, a partire dagli Usa, hanno iniziato a sovrapporre accordi bilaterali o di area regionale al sistema di scambi internazionali, incentrato sul Wto ed edificato a partire dagli *Accordi di Marrakech* quale tappa conclusiva dell'*Uruguay Round*, al fine di promuovere in maniera più efficace i propri interessi nazionali.

Una nuova spinta alla parabola declinante della globalizzazione è stata provocata dall'elezione di Trump, nel 2016, il cui manifesto politico è segnato da evidenti rigurgiti di nazionalismo isolazionista e si concretizzato nell'abbandono di alcune organizzazioni internazionali (come il Who), nell'uscita dagli Accordi sul clima di Parigi, in una prima ondata di dazi, diretti in primo luogo verso la Cina, nella rinegoziazione del Trattato di libero scambio con la Corea, nella mancata ratifica della *Trans-Pacific Partnership*, e via scorrendo. Sempre restando sul suolo della più grande economia del pianeta, l'avvicendamento alla Casa bianca ha portato ad un cambio di rotta soltanto parziale: rispetto al primo Trump, Biden ha prestato di certo maggiore attenzione al multilateralismo e all'impegno in favore del

mantenimento degli impegni assunti sul piano internazionale; al contempo, l'esigenza di sostenere efficacemente l'industria domestica è stata un punto qualificante dell'agenda economica del nuovo presidente, il quale ha propugnato l'adozione di diversi e finanziariamente significativi pacchetti di stimolo in favore di numerosi settori dell'economia statunitense e, a partire dall'*Executive Order* n. 14005 del 2021 – significativamente intitolato *Ensuring the Future is Made in All of America by All of America's Workers* –, ha rafforzato le previsioni acciocché le pubbliche amministrazioni diano la preferenza ai prodotti americani.

I principi ispiratori della *Bidenomics* hanno trovato una pur parziale eco anche al di qua dell'Atlantico, con l'adozione di quel pacchetto *sui generis* di stimoli all'innovazione, al fine di rendere l'economia europea nel suo insieme più competitiva, che è *Next Generation EU*. Da questo punto di vista, il ruolo attivo dello Stato nel promuovere lo sviluppo economico, e tutelare così gli assetti occupazionali, anche attraverso sussidi in favore delle imprese private operanti in settori strategici è divenuto un elemento che accomuna le esperienze statunitense ed europea; al contempo, iniziative consimili sono rintracciabili anche presso altri attori statali di primo piano, a partire dalla Cina. Il progressivo rafforzarsi di questa linea di politica economica produce una torsione non trascurabile nella struttura del commercio globale, che oggi si trova così segnato da venature di natura mercantilistica.

Fino al 2024, a dispetto del quadro appena evidenziato, i numeri del commercio internazionale non erano però tali da giustificare il *de profundis* della globalizzazione: se nei mesi della pandemia, in cui le generali attività economiche avevano conosciuto un rallentamento considerevole, anche in conseguenza delle restrizioni imposte alla generalità delle relazioni a contenuto (anche) economico, tanto più se di carattere internazionale, il commercio aveva subito una significativa contrazione, nel periodo immediatamente successivo esso era tornato più o meno sui livelli prepandemici, anche se con una tendenza all'intensificazione tra aree geopoliticamente omogenee. In questo quadro, si inseriscono però le misure protezionistiche varate dall'Amministrazione Trump, le quali – pur in modo magmatico e confuso, segnato da annunci, smentite, congelamenti e via scorrendo – minacciano di provocare una severa riduzione degli scambi. È presto per misurarne gli effetti concreti, visto che l'entrata in vigore di parte cospicua di dazi è stata posposta nel tempo e che nel breve periodo essi hanno conseguenze diametralmente opposto rispetto a ciò che è più agevole immaginare: di fronte a dazi di prossima applicazione, numerosi attori economici infatti incrementano le scorte di beni di importazione, al fine di beneficiare del più permissivo regime ancora in vigore, con l'effetto immediato di incrementare e non già ridurre gli scambi.

Le misure daziarie assunte dall'Amministrazione Trump non costituiscono per vero un caso isolato. Nel lungo decennio che inizia con la crisi di Lehman Brothers e finisce con la pandemia, il numero di misure

adottate da singoli Stati, volte a limitare gli scambi internazionali, si è non meno che quadruplicato, raggiungendo nel 2022 il livello complessivo di 35.000. Tuttavia, quelle statunitensi appaiono particolarmente significative sia per il loro ammontare, sia in conseguenza del rilievo economico e geopolitico del Paese che le ha poste in essere.

2. – Le circostanze elencate nel paragrafo sono tutte spie in merito all'esistenza di una dinamica – in atto da diversi anni e in corso di intensificazione – ostile alla globalizzazione, per come essa si è sviluppata tra la fine del secolo scorso e i primi anni del nuovo millennio.

Volendo allargare il *focus* dell'indagine, è in primo luogo da evidenziare come la dinamica a cui si sta facendo riferimento presenti almeno tre distinte componenti: l'emergere di una sorta di protezionismo strategico; il manifestarsi di tentazioni mercantilistiche; il risorgere di seduzioni nazionaliste.

Volendo prendere le mosse dalla prima delle tre componenti appena elencate, le iniziative dell'inquilino della Casa bianca meritano di essere meditate non soltanto per i prevedibili effetti diretti sui volumi del commercio internazionale, quanto piuttosto per un altro ordine di considerazioni. Infatti, la gran parte di esse ha motivazioni di ordine squisitamente geopolitico: in un grande numero di casi, l'Amministrazione statunitense ha infatti minacciato di introdurre dazi – e spesso ha varato le relative misure – come strumento di pressione su governi stranieri – anche alleati, come nel caso dell'Unione europea – al fine di spingerli ad assumere decisioni di natura squisitamente politica, come l'incremento per le spese per la difesa o il miglioramento nell'opera di controllo delle frontiere. Si tratta di un utilizzo negoziale, a fini politico-general, della politica commerciale, che contrasta con alcuni capisaldi dell'infrastruttura giuridica della globalizzazione, per come definiti nell'ultima decade del Novecento. Non si tratta, per la verità, di un completo inedito. Già il boicottaggio del sistema arbitrale del Wto, posto in opera nel corso del primo mandato di Trump e continuato dal suo successore, si poneva in chiaro contrasto con essa (A. Ligustro, *Biden Foreign Trade Policy: A New Deal for Protectionism*, in questa *Rivista*, 2024, NS 2. *The American Presidency After Four Years of President Biden*, 399 ss.). Tuttavia, con l'uso negoziale dei dazi, vi è un evidente salto di qualità. Non si tratta soltanto di imbrigliare una delle Istituzioni create per facilitare il sistema degli scambi internazionali e dirimere eventuali controversie, ma di revocare in dubbio l'idea secondo cui l'opzione in favore del libero scambio – *rectius*: di scambi internazionali governati dal mercato secondo le sue logiche intrinseche – era posta al riparo, almeno in via generale, dalle interferenze scaturenti dalle altre dimensioni delle relazioni internazionali.

A considerazioni in parte simili si presta l'obiettivo fondamentale della strategia di politica economica perseguita dall'attuale Amministrazione

statunitense, anche attraverso i dazi, di promuovere il *backshoring* delle attività manifatturiere e di raddrizzare parallelamente una bilancia commerciale deteriorata. Al di là delle giustificazioni addotte dalla retorica trumpiana, secondo cui i passivi della bilancia commerciale statunitense sono la spia di uno sfruttamento indebito della generosità americana ad opera di alleati e *partner* commerciali, è abbastanza evidente che la rilocalizzazione sul territorio domestico delle attività manifatturiere costituisce la risposta – o quanto meno un tentativo di risposta – ad uno dei fattori che hanno contribuito a determinare la crisi della globalizzazione sul piano politico ed ideologico, vale a dire il *dumping* salariale con i suoi effetti di impoverimento della *working class* americana.

L'uso politico dei dazi – sia in funzione di rafforzamento della posizione negoziale statunitense rispetto a una pluralità di *dossier*, sia di promozione del *backshoring* – da un lato è in evidente e immediato contrasto con l'infrastruttura giuridica della globalizzazione; dall'altro lato si mostra del tutto eccentrico rispetto alle opzioni politiche ed ideologiche che hanno animato l'azione degli Stati occidentali, *in primis* gli USA, nella costruzione dell'economia globalizzata nell'ultima decade del Novecento e che hanno trovato la propria espressione più significativa nel *Washington consensus*.

La seconda delle componenti elencate si manifesta in primo luogo nell'adozione di misure eguali e contrarie ai dazi di importazione e prende le forme di limiti all'esportazione di risorse e semilavorati che hanno un ruolo strategico nella competizione economica globale, come le cd. materie prime critiche: le terre rare, ma anche il litio e la grafite, necessari alla produzione di accumulatori di energia elettrica, il gallio, il manganese o il cobalto. Più in generale, al di là dei limiti all'esportazione, la generalità degli Stati ha adottato strategie per garantire l'approvvigionamento di tali minerali o per trattenere sul suolo nazionale non solo le materie prime, laddove vi siano, ma anche i processi di lavorazione primaria (R. Peleggi, *Considerazioni attorno alla globalizzazione nel New Protectionist Turn*, in *Pol. dir.*, 2024, 313 ss.). Ancora, non sono infrequenti politiche di sostegno alla produzione nazionale di manufatti indispensabili a settori chiave, come quella dei microprocessori, delle batterie, dei pannelli fotovoltaici, o di materiali indispensabili per il funzionamento delle tecnologie informatiche come i semiconduttori.

Al di là delle singole esemplificazioni, nel periodo recente è emerso e si sta rafforzando un paradigma produttivista (D. Rodrik, *The New Productivism Paradigm*, in *Project Syndicate*, 5.7.2022), in cui lo Stato interviene in numerosi settori chiave dell'economia in funzione di sostegno, nella consapevolezza che la competitività delle singole imprese private sui mercati internazionali dipende dalla capacità del sistema economico nazionale di mettere a loro disposizione in modo continuativo e a costi contenuti le risorse necessarie alla produzione; a sua volta la capacità del sistema economico nazionale di operare nel modo che si è appena evidenziato

dipende sia dalla preminenza sul piano geopolitico dello Stato, sia dalla capacità delle singole imprese di generare reddito e quindi, almeno indirettamente, di competere efficacemente nei mercati globali.

In altri termini, quello a cui si assiste è una riconcettualizzazione dei mercati globali, non più nei termini di uno spazio liscio – e cioè privo di segmentazioni che riprendono i confini nazionali – ma, al contrario, rugoso e caratterizzato da asperità e addensamenti, in cui le imprese, pur avendo una dimensione e una struttura interstatuale, operano in un ordine caratterizzato da molteplici interdipendenze, le più significative delle quali attengono ai sistemi economici di cui esse stesse fanno parte.

Quanto alla terza componente, si tratta di quella che da più lungo tempo appare chiaramente visibile. Di fronte alle conseguenze dispiagate, sul piano domestico, dai processi di globalizzazione ed esacerbate dalla crisi del 2008, i sistemi politici nazionali hanno visto la crescita di formazioni politiche di carattere nazionalistico, le quali hanno mostrato grande abilità nello sfruttare i timori e le inquietudini di ampi stati della comunità politica, la cui centralità in termini economici, sociali e politici è andata via via declinando nel corso degli ultimi trent'anni. Si pensi alle fortune elettorali del Rassemblement national in Francia, allo UKIP di Nigel Farage che ha sospinto il Regno Unito fuori dell'Unione europea (sull'ascesa dei partiti della destra radicale negli anni successivi alla crisi, v. il fascicolo monografico di *Dir. pubbl. comp. eur.*, 2015, n. 3., 583 ss., intitolato *I partiti antipartito nella crisi della rappresentanza politica*), al successo – soprattutto negli stati della cd. *Rust Belt* – del primo Donald Trump e, in tempi più recenti, all'ascesa di *Alternative für Deutschland* in Germania e allo scivolamento di alcune formazioni politiche nostrane – che sono peraltro parte della maggioranza di governo – verso formule inquietanti, in odore di pulizia etnica, come quella della “remigrazione”.

3. – Le componenti che si sono sinteticamente rammentate, portano a ritenere che la crisi della globalizzazione abbia natura multidimensionale.

In primo luogo, la crisi del 2008 ha portato a una crisi della globalizzazione sul piano della politica interna. Per almeno un quindicennio, infatti, la marcata liberalizzazione degli scambi e la strutturazione lunga delle catene del valore hanno determinato una divisione internazionale del lavoro in cui le attività manifatturiere a minor valore aggiunto – e, val la pena rammentarlo, a maggior impatto ambientale – sono state dislocate in Paesi che hanno intrapreso relativamente più tardi il percorso in direzione dello sviluppo industriale. Ciò ha avuto due ordini di conseguenze: per un verso, le delocalizzazioni hanno trasferito nel Sud del mondo (o, per meglio dire, verso oriente) un ampio novero di attività economiche, con conseguenze almeno potenziali di carattere negativo per i livelli occupazionali occidentali; per altro verso, l'afflusso in occidente di un grande numero di merci a prezzi contenuti e tendenzialmente decrescenti. Per un primo periodo di tempo, il

saldo politico di queste due diverse conseguenze è stato positivo, anche grazie allo sviluppo dei servizi finanziari che hanno permesso a consumatori a basso reddito di accedere comunque all'acquisto dei beni prodotti là dove la dinamica dei costi era più contenuta, secondo una formula che è stata battezzata di *privatised keynesianism* (v. C. Crouch, *Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime*, in 11 *BJPIR* 382 (2009)). Tuttavia, il parziale venir meno del sostegno finanziario ai consumi delle famiglie, in un contesto economico fattosi improvvisamente deteriorato, ha per così dire rovesciato il saldo di cui si è detto, ingrossando repentinamente la consistenza del variegato gruppo degli sconfitti dalla globalizzazione, in cui i movimenti della destra radicale hanno rapidamente fatto proseliti, come testimoniato ad esempio dai dati disaggregati sul comportamento di voto dei cittadini britannici al referendum del 23 giugno 2016 (sul tema, v. se vuoi il mio *Viaggio al termine della storia: brexit e il volto oscuro della globalizzazione*, in *Dir. pubbl. comp. eur.*, 2016, 972 ss.). In altri termini, l'equilibrio, che aveva accompagnato gli ultimi anni del Novecento e i primi del secolo successivo, tra beni a prezzi decrescenti e deteriorarsi delle condizioni di lavoro si è infranto per via della minor accessibilità dei primi e dell'aggravarsi del secondo elemento della relazione.

In secondo luogo, il processo di globalizzazione emerso nell'ultima decade del secolo scorso non può essere riguardato soltanto dal punto di vista economico, ignorando l'infrastruttura geopolitica che per lungo tempo lo ha sorretto. Esso, infatti, non è stato un processo spontaneo; al contrario, è stato il frutto delle circostanze storiche prodottesi all'indomani dell'implosione dell'URSS e, in particolare, di un progetto economico-politico più ampio, incentrato sull'egemonia all'epoca fondamentalmente incontrastata dell'occidente sul resto del pianeta e, in particolare, degli Stati Uniti (v. F. Traù, *La globalizzazione e la storia*, in *Mulino*, 2023, 153 ss.), vale a dire il cuore pulsante di questa composita area geopolitica. In un mondo divenuto sostanzialmente unipolare, in cui il binomio costituito da liberaldemocrazia e mercato sembrava essere l'asse portante dell'unico assetto ordinamentale possibile, i sistemi economici occidentali hanno potuto riorganizzarsi su scala planetaria, trasformando le catene della produzione già transnazionali in reti di dimensione globale, aprendo le porte a nuove possibilità per la creazione di valore per gli azionisti, grazie alla maggiore disponibilità di materie prime e, soprattutto, di forza lavoro a costi irrisori, in contesti giuridico-politici troppo deboli per offrire tutele efficaci a valori antagonisti rispetto alle attività industriali (a partire dall'ambiente). Ciò ha permesso di rilanciare la crescita del saggio di profitto e la definizione di un ordine economico transnazionale a trazione occidentale in cui diviene usuale garantire ritorni annuali a due cifre agli investimenti, siano essi di carattere puramente finanziario o a vocazione produttiva (v. L. Gallino, *Finanzcapitalismo. La civiltà del denaro in crisi*, Torino, 2011, *passim*).

Questo contesto è però andato incontro a un rapido deterioramento, non soltanto per via della crisi del 2008, ma soprattutto per l'affermarsi di nuove potenze globali o regionali emergenti, a partire dalla Cina, le quali hanno posto bruscamente fine all'unipolarismo su cui la globalizzazione era stata edificata negli anni precedenti.

4. – Per meglio intendere l'importanza dell'infrastruttura geopolitica e quindi cogliere in modo compiuto la portata della crisi della globalizzazione, appare necessario svolgere un sintetico *excursus* storico, volto ad evidenziare uno degli aspetti che, sin dalle origini, caratterizza più in profondità l'evoluzione del commercio transnazionale. Non vi è ovviamente lo spazio per una disamina completa ed esaustiva del processo che, con tutte le convoluzioni del caso, ha portato alla globalizzazione per come l'abbiamo conosciuta nell'ultimo trentennio; all'opposto, ci si limiterà ad evidenziarne alcuni momenti che meglio possono gettare luce su quello che è stato realizzato nell'epoca più recente. E comprendere quindi la portata della crisi in atto.

Se forme di commercio di lunga distanza si ritrovano pressoché in tutte le epoche storiche, è solo con le scoperte geografiche, al termine del XV secolo, che si iniziano ad intravedere quei prodromi di un'organizzazione transnazionale del sistema economico che possono concettualmente accostarsi alla globalizzazione intesa in senso moderno. Tali scoperte innestano infatti due ordini di fenomeni, distinti ma ovviamente collegati. In primo luogo, almeno nell'area europea, determinano l'emergere di una nuova concettualizzazione del mondo in termini globali. Ciò non significa che si modifichi in misura determinante la conoscenza del mondo geografico: essa diviene sicuramente più precisa e articolata; tuttavia, non è questo elemento ad assumere un ruolo determinante. Ciò che si modifica è la concezione dei rapporti tra continente europeo e resto del pianeta, i quali assumono progressivamente la forma della relazione centro-periferia. La colonizzazione del Nuovo mondo, infatti, altro non è se non l'estensione della sovranità degli Stati europei su nuovi territori, al fine specifico di sfruttarne le risorse economiche, a favore degli interessi della potenza colonizzatrice, ricorrendo nella generalità dei casi alla sottomissione violenta delle popolazioni native. Si creano così economie-mondo – che è cosa diversa da un'economia mondiale – caratterizzate da una struttura fortemente gerarchizzata, in cui cioè le diverse aree geografiche sono poste su piani fortemente ineguali. Per avere una plastica rappresentazione di questa organizzazione strettamente gerarchica, basta porre mente alla tratta atlantica degli schiavi, dove le popolazioni native del continente africano vengono ridotte al rango di nuda merce, pronta ad essere impiegata nell'impervia intrapresa di colonizzazione del continente americano, al fine di rifornire di manodopera a bassissimo costo le piantagioni e le miniere, a tutto beneficio degli interessi commerciali della madrepatria.

L'emergere di queste economie-mondo, porta con sé conseguenze sociali e giuridiche di rilievo. La struttura spaziale ed economica dell'economia-mondo definisce infatti le caratteristiche specifiche delle zone che la compongono, a partire dai caratteri della società, dell'economia, e dell'ordine giuridico-politico. Nel contesto delle scoperte geografiche nascono infatti le prime linee di divisione – o per meglio dire di spartizione – tra le potenze europee dei territori del resto del pianeta. Già nel 1493, la rivalità tra Spagna e Portogallo viene risolta con la mediazione di Papa Alessandro VI, Rodrigo Borgia, assegnando ai regnanti di Castiglia e Aragona tutti i territori ad ovest di un'immaginaria linea posizionata a circa 100 miglia oltre le isole Azzorre. Questa prima ripartizione viene poi superata di lì a breve, nel 1494, con il Trattato di Tordesillas, più rispettoso degli interessi portoghesi, ma innervato da una logica del tutto simile a quella utilizzata l'anno precedente.

Pur all'interno di un processo plurisecolare, le scoperte geografiche determinano uno sviluppo economico, giuridico e sociale di primo momento nel continente europeo. In primo luogo, il progressivo intensificarsi del commercio di lunga distanza affianca ai più risalenti mercati locali – composti da relazioni di scambio trasparenti e da profitti conseguentemente ridotti – nuovi mercati di dimensione nazionale, in cui la grande distanza delle rotte pone le parti dei singoli rapporti di scambio in una posizione fortemente ineguale, determina la possibilità di conseguire profitti particolarmente ingenti e rende possibili le prime forme di accumulazione capitalistica in senso moderno (K. Polanyi, *La grande trasformazione* (1944), Torino, 2010). È l'affermarsi su dimensioni ampie del commercio di lunga distanza, con le conseguenze che si sono dette, che pone le basi del commercio di dimensione nazionale. In altri termini, il progressivo strutturarsi delle economie europee come economie di mercato non segue una parabola ascendente in cui i vantaggi del commercio locale spingono i diversi attori economici ad ampliare i propri orizzonti commerciali prima a livello regionale, poi nazionale ed infine internazionale. Al contrario, prima dell'avvento del commercio di lunga distanza, il mercato rimane un fenomeno esclusivamente locale: sono le possibilità materiali e le esigenze che si dischiudono dal commercio di lunga distanza – innescato in tempi storici ovviamente non brevi – a spingere gli Stati europei verso l'istituzione di mercati di dimensione nazionale.

In buona sostanza, la crescita del commercio di lunga distanza, che trova nelle scoperte geografiche il proprio fattore propulsivo, determina – o, se si preferisce, contribuisce in modo molto significativo a determinare – un processo di trasformazione economica e sociale di primo momento. Questo processo intrattiene con il sistema giuridico una relazione ambivalente: da un lato è direttamente o indirettamente causa di una profonda mutazione giuridica, come nel caso piuttosto noto dell'invenzione della responsabilità limitata in favore delle Compagnie commerciali; dall'altro lato, è lo stesso

diritto a promuovere o accelerare i processi in atto, come nel caso degli *enclosures acts* adottati nell’Inghilterra del XVIII secolo che non solo amplificano la dinamica verso la compiuta privatizzazione della terra, ma soprattutto rafforzano il ruolo economico e sociale della borghesia agraria e pongono le basi per gli sviluppi industriali successivi.

La crescita del commercio di lunga distanza ha poi un rilevante *coté* sul piano dei rapporti internazionali. In primo luogo, come detto, le scoperte geografiche portano all’emersione di economie-mondo gerarchizzate, in cui la madrepatria europea estende la sua sovranità sulle restanti terre del pianeta, sulla base di conquiste territoriali, di spedizioni colonizzatrici o, più tardi, di accordi commerciali implicanti limitazioni di prerogative sovrane in Stati militarmente sconfitti. Questo processo finisce per saldarsi con il più o meno coevo sviluppo degli Stati nazionali nel contesto europeo e per definire quello che Carl Schmitt ha chiamato lo *Jus Publicum Europaeum*. Le relazioni paritarie tra le potenze europee, che mutualmente riconoscono la rispettiva signoria sulle proprie questioni di politica interna e la legittimità formale degli interessi strategici anche confliggenti di ciascuno, non sarebbe infatti pensabile al di fuori di un contesto mondiale organizzato sulla base della «suddivisione territoriale del globo in normale suolo statale e suolo coloniale» (*Il nomos della Terra* (1950), Milano, 1991, 247), vale a dire di un principio per cui ciò che esiste al di fuori del vecchio mondo è essenzialmente territorio di preda, oggetto di sfruttamento non limitabile, secondo quei rapporti gerarchizzati tra centro e periferia di cui si è detto precedentemente. È altresì interessante notare come l’ulteriore e successivo sviluppo del commercio di lunga distanza, a cavallo tra otto e novecento, finirà invece per diventare, secondo la stessa ricostruzione di Schmitt, proprio una delle cause scatenanti della crisi del modello di relazioni internazionali eurocentrico.

Il processo in esame culmina nella seconda metà dell’Ottocento in quella che può considerarsi la prima globalizzazione di carattere per così dire compiuto. La crescita del commercio di lunga distanza e le trasformazioni economiche e sociali da esso indotte si saldano con alcuni progressi della tecnica in grado di sviluppare un grande impatto nell’ambito considerato. In particolare, sono il perfezionamento della macchina a vapore ad opera di Watt, che si diffonde nell’industria e nel settore del trasporto navale e ferroviario, e l’affinamento della telegrafia ad opera di Morse a imprimere un’accelerazione alle relazioni economiche transfrontaliere, abbattendo i tempi e i costi delle comunicazioni e dei trasporti di cose e persone. Al contempo, sul piano delle dottrine economico-politiche, il mercantilismo settecentesco lascia il posto a un approccio decisamente più favorevole agli scambi commerciali. Di conseguenza, crescono in numero ed intensità i rapporti commerciali di lunga distanza tra le diverse economie-mondo, che si erano sviluppate ed accresciute nei secoli precedenti, cosicché diventa possibile sostenere che «nel 1870 tutta l’area a ovest dell’impero zarista era diventata un’area di libero scambio» (J. Osterhammel, N.P. Petersson, *Storia*

della globalizzazione, Bologna, 2005, 102). Così, nella seconda metà dell'Ottocento l'interdipendenza economica cresce in misura mai sperimentata prima e il commercio di lunga distanza assume un valore nominale superiore al valore della produzione globale. Non si tratta, com'è naturale che sia, di un processo storico del tutto lineare: nell'ultimo quarto di secolo, iniziano ed emergere tensioni protezionistiche, soprattutto nei Paesi più in ritardo sulla frontiera dell'industrializzazione (come Germania e Italia). Tuttavia, ciò non impedisce di formulare un giudizio come quello che si è appena espresso.

4.1. – All'indomani del secondo conflitto mondiale, dopo la lunga parentesi determinata dapprima dalla grande guerra e poi dalla crisi del 1929, il commercio mondiale riprende slancio in un contesto caratterizzato da un lato dalla divisione del mondo in blocchi e dall'esistenza di due superpotenze e, dall'altro, da processi di decolonizzazione che hanno definitivamente archiviato quella divisione del mondo in territorio coloniale e statale ben messa a fuoco da Karl Schmitt e di cui si è detto in precedenza. Ciò nondimeno, l'organizzazione globale sulla base di rapporti tra centro e periferia non è tramontata: al contrario, essa ha assunto forme nuove, incentrate sulla base sia di relazioni politiche di natura quanto meno egemonica – e spesso anche di vere e proprie ingerenze nelle dinamiche politiche interne ai singoli Paesi sovrani –, sia di vincoli di natura economica. Questi ultimi prendono forme molteplici: dalle risorse naturali strategiche presenti sul territorio delle *periferie*, che sono di proprietà o in uso esclusivo di aziende riconducibili al *centro*, ad accordi commerciali che limitano gli sbocchi per la produzione domestica delle prime a favore del secondo, alle pressioni esercitate sui governi degli Stati economicamente più deboli, spesso per mezzo delle istituzioni sovranazionali progettate a Bretton Woods, al fine di perseguire direttrici di politica economica incentrate sul mercato e sul dinamismo del settore privato, che hanno avuto l'effetto di perpetuare la condizione di subalternità dei loro sistemi economici nazionali e degli attori che li compongono.

In altri termini, già nel contesto dell'*embedded liberalism*, le relazioni gerarchiche tra le diverse aree geografiche statuali, che avevano caratterizzato il periodo coloniale e la cd. prima globalizzazione, trovano nuove forme per esprimersi e per perpetuarsi. In seguito all'implosione dell'Unione sovietica, il venir meno del *centro* di una delle due grandi economie-mondo postbelliche determina ovviamente un generale riassetto delle relazioni geopolitiche ed economiche, con la progressiva estensione dell'organizzazione interna all'occidente alle aree prima soggette al Patto di Varsavia. È all'interno di questa cornice che prende piede la globalizzazione tardo novecentesca, che oggi sembra essere entrata in una crisi profonda.

Al pari dell'organizzazione geopolitica ed economica precedente, anche quest'ultima è caratterizzata da relazioni gerarchiche tra il centro e la

periferia o, per meglio dire, tra centri e periferie che costituiscono un ordine spiccatamente ineguale. Così, se gli Stati Uniti hanno ricoperto il ruolo di Paese egemone per antonomasia, ciò non toglie che, nelle singole aree geografiche, si siano potuti affermare *centri* per così dire di secondo livello, come gli Stati centrali e periferici nel contesto dell'Unione economica e monetaria europea.

Se la configurazione spaziale strutturata sulla base di rapporti centro-periferia tra diverse aree geografiche pare difficile da revocare in dubbio, ciò che merita di essere preso in considerazione è il progressivo emergere di consimili rapporti anche sul piano interno ai singoli ordinamenti. Come si rammenterà, l'affermarsi del commercio di lunga distanza, destinato a sfociare poi in quella che è stata definita come la prima globalizzazione, ha dispiegato potenti effetti sul piano domestico: dalla nascita di mercati nazionali, alle prime forme di accumulazione capitalistica, al progressivo strutturarsi dei sistemi socioeconomici nella forma di società di mercato, in cui i fattori della produzione sono ridotti a merce (v. ancora K. Polanyi, *op. cit.*, 25 ss.) e dove tutte le relazioni caratterizzate da un pur secondario *coté* economico devono essere governate dal meccanismo offerta-domanda-prezzo. Un'eguale dinamica caratterizza il periodo della cd. iperglobalizzazione: il progressivo strutturarsi di catene del valore transnazionali, con la divisione internazionale del lavoro che gli è propria, unito alla crescente libertà di movimento dei capitali e alla necessità di remunerare quote crescenti di investimenti con rendimenti a due cifre, disarticolano e riarticolano i sistemi economici nazionali creando rapporti centro-periferia anche sul piano domestico. Così, in uno stesso territorio nazionale vi sono da un lato aree geografiche ben inserite all'interno delle catene del valore, ove vi è la presenza di un cospicuo numero di soggetti economici in grado di sfruttare in modo proficuo le opportunità offerte dai mercati internazionali e di coniugare così profitto e condizioni di lavoro adeguate; dall'altro lato, luoghi destinati a rimanere ai margini e, nel lungo periodo, a un declino che non è soltanto economico ma anche politico e sociale. Simili *cleavages* si riscontrano poi tra i diversi settori produttivi, laddove la finanza e le nuove tecnologie – non a caso i settori trainanti del Paese egemone – conoscono una crescita impetuosa, con remunerazioni degli investimenti impensabili nella manifattura fordista, mentre settori più tradizionali vanno incontro a continue riduzioni dei margini operativi, che si accompagnano a ristrutturazioni aziendali e al progressivo peggioramento delle condizioni retributive e normative del lavoro. Sono fratture che sottopongono a una continua tensione non soltanto le istituzioni rappresentative, ma anche la stessa solidarietà complessiva del corpo sociale (W. Streeck, *Globalismo e democrazia. L'economia politica del tardo neoliberismo*, Milano, 2024).

Il progressivo stratificarsi di relazioni centro-periferia, in cui alla gerarchizzazione tra aree corrispondenti a singoli ordinamenti giuridici si

sovrappongono quelle tra zone interne al territorio statale e tra settori economici, rende la complessiva infrastruttura *lato sensu* geopolitica della globalizzazione multidimensionale e composita. I centri di potere, pubblici e privati, sono infatti molteplici e collegati da relazioni di diverso tipo: da quelle tipiche e formalizzate, incentrate sulla sovranità statale, a quelle – invero prevalenti – di natura informale: per un verso, le istituzioni di governo hanno la capacità di indirizzare, con una sorta di *moral suasion*, le attività degli attori economici di grande dimensione; per l'altro questi ultimi possono orientare le scelte delle prime sia direttamente, attraverso le attività di *lobbying*, sia indirettamente con le proprie scelte strategiche o con il proprio lavoro di consulenza. A loro volta, le relazioni di carattere informale sono rese più intense dal frequente passaggio delle stesse persone fisiche da ruoli di governo all'esercizio di funzioni apicali all'interno dei soggetti economici di grande dimensione, e viceversa.

Il carattere complesso e multidimensionale è acuito dalla circostanza per cui i più importanti soggetti privati che si muovono nel contesto dell'economia globalizzata hanno dimensione sovranazionale ma sede nel territorio dei Paesi geopoliticamente più importanti; al contempo, sono in grado di mobilitare risorse ben superiori rispetto alla gran parte degli operatori pubblici nazionali. È in primo luogo il caso dei tre grandi fondi comuni di investimento: Blackrock, Vanguard e State street vantano ciascuno un attivo patrimoniale superiore a 10.000 miliardi di dollari (dati 2024), vale a dire più del doppio del Pil dell'intera Germania, e gestiscono partecipazioni rilevanti nelle maggiori imprese in gran parte dei settori economici, oltre ad avere significativi legami reciproci per via delle rispettive partecipazioni incrociate (v. A. Volpi, *I padroni del mondo. Come i fondi finanziari stanno distruggendo il mercato e la democrazia*, Roma-Bari, 2024). Ancora, nella loro attività di consulenza, annoverano tra i clienti non soltanto altre imprese dell'economia reale e finanziaria, ma anche le principali istituzioni pubbliche, a partire dalle banche centrali nazionali. È evidente che esse costituiscano quindi poteri economici di natura privata, in grado di orientare significativamente gli andamenti dell'economia mondiale, contribuendo così all'intensificarsi delle relazioni tra centro e periferia di cui si sta discutendo.

5. – L'analisi che si è svolta nei paragrafi precedenti può aiutare a chiarire in cosa consista la crisi della globalizzazione o, per meglio dire, quale aspetto del processo multiforme che siamo soliti chiamare con tale termine stia conoscendo una fase di ripensamento o, addirittura, di superamento.

Per un verso, è sicuramente in crisi la globalizzazione come progetto cosmopolita. Gli anni successivi alla crisi hanno visto lo Stato nazionale tornare a svolgere un ruolo da protagonista nei processi economici, mentre le seduzioni nazionalistiche – con le conseguenze in termini di maggiore controllo delle frontiere – hanno determinato l'eclissi di quella che, a ben

vedere, negli anni è stata più una narrativa di un certo successo, che un processo storico reale e compiuto.

Ancora, è parimenti in crisi l'idea di un *free trade* guidato dalla sola mano invisibile dei mercati internazionali. Anche in questo caso, è però lecito porsi qualche dubbio circa la sua effettiva concretizzazione storica. Se è vero che, a partire dagli anni novanta, le limitazioni al commercio internazionale sono state progressivamente e assai significativamente ridotte, è parimenti vero che non si è mai trattato di un ordine di carattere spontaneo; al contrario, l'intensificarsi del commercio internazionale si è sempre posto nei termini di un "nomos" à la Carl Schmitt (*Il nomos della terra*, cit., 50 ss.): una sintesi di ordinamento e orientamento storicamente determinata, contingente e in evidente relazione simbiotica con le forze economiche e politiche dominanti.

Ciò che invece non appare affatto in crisi è la strutturazione gerarchica delle aree del pianeta secondo quella relazione centro-periferia, sulla quale si è a lungo insistito nelle pagine precedenti, e che è il tratto distintivo della globalizzazione sin dall'epoca delle scoperte geografiche. Si tratta di una globalizzazione evidentemente imperfetta, che deve fare i conti con l'esistenza di una pluralità di *centri* e con la conseguente esistenza di più economie-mondo. Per limitarsi ai *centri* di natura statale, da un lato vi è il Paese che, negli anni in cui si è affermata la cd. iperglobalizzazione, ha esercitato un'egemonia particolarmente pervasiva, al punto da dare l'impressione di un mondo ormai unipolare, in cui la sola forma istituzionale possibile fosse quella incentrata su liberaldemocrazia e mercato. Gli sviluppi più recenti, con l'affermazione ormai indiscutibile (fino a nuovi, futuri sviluppi) della Cina sul piano economico e politico, oltre al ritorno sulla scena internazionale della Russia e all'emergere di nuovi potenziali *centri* come India e Brasile, modificano la geometria complessiva dei rapporti centro-periferia globali e determinano segmentazioni che increspano quella superficie liscia che nei decenni precedenti sembrava caratterizzare il mondo globalizzato. Tuttavia, se la *superficie* oggi si mostra diversa rispetto al ventennio a cavallo del passaggio al nuovo millennio, le dinamiche che si sviluppano in *profondità* e che hanno sagomato il processo di progressiva internazionalizzazione dei rapporti economici appaiono ancora sommamente vitali.

Così, in un contesto geopolitico significativamente mutato rispetto agli anni novanta, la strutturazione della sfera economica mondiale è chiamata a modificarsi – riducendo la lunghezza delle catene del valore, limitando il principio del *free trade* e rafforzando i legami commerciali con i *partner* privilegiati –, senza però perdere quella connotazione essenziale di organizzazione dell'economico conformemente alle esigenze del *centro* che è – si crede – l'asse portante della globalizzazione, sin dalle sue più remote origini, nelle sue diverse fasi.

Edmondo Mostacci
Dip.to di Giurisprudenza
Università degli Studi di Messina
edmondo.mostacci@unime.it