

Capitolo 3 - Gli indicatori economici di ricchezza e povertà.

La dimensione economica dello sviluppo o della sua mancanza è sicuramente prevalente e, di fatto, è quella che serve a definire e a classificare i paesi nei vari gruppi di “ricchi” e “poveri”: L’esame degli indicatori economici e l’analisi delle differenze fra Paesi è l’oggetto della prima parte di questo capitolo. Come per la popolazione dapprima si esamineranno le situazioni secondo i dati più aggiornati disponibili e successivamente vedremo i tassi di crescita di breve e lungo periodo per le varie aree del mondo e quindi come si sono modificate o si stanno modificando le posizioni relative fra paesi ed aree. Nella seconda parte vedremo alcuni altri indicatori di sviluppo, assai noti ma meno legati alla dimensione economica, insomma vedremo come gli studiosi indagano su altre ‘facce’ del concetto di sviluppo.

Parte I. Il reddito pro capite

3.1 La situazione; ricchi e poveri secondo gli indicatori economici

Per analizzare lo sviluppo economico di una paese, il primo l'indicatore che viene considerato è il GNP, Gross National Product, ovvero il Prodotto Nazionale Lordo che si calcola sommando il valore monetario di tutti i beni e servizi prodotti in un anno da un determinato paese, sia all'interno dei suoi confini che da imprese nazionali che operano in altri paesi. Rientrano nel calcolo del GNP i valori di beni e servizi finali; i beni intermedi (quelli utilizzati per la produzione di altri beni) sono esclusi dal calcolo. Recentemente la Banca Mondiale usa il **GNI** Gross National Income, la cui definizione è analoga a quella del GNP. Il **GDP** Gross Domestic Product o **PIL** Prodotto Interno Lordo comprende invece i beni e servizi prodotti all'interno del paese. Per molti PVS (Paesi in Via di Sviluppo) una differenza importante fra GDP e GNI è data dalle **rimesse degli emigranti** che compaiono solamente nel secondo. Questo indicatore può essere espresso in termini reali o nominali a seconda che si tenga conto o meno del tasso di inflazione ovvero della perdita di potere d'acquisto della moneta locale. Calcolando il GNP in termini reali si prende come punto di riferimento un anno base e il livello dei prezzi di quell'anno. Per poi rendere questo dato più significativo il suo valore viene diviso per la popolazione del paese e si ottiene il GNP pro capite che rappresenta la quota di ricchezza che spetta in media ad ogni cittadino di uno Stato.

Essendo il GNI pro capite di ciascun paese espresso in moneta locale (si avranno per esempio pesetas spagnole, real brasiliani, sterline inglesi, franchi francesi...) il confronto tra i dati provenienti dai diversi paesi può essere fatto solo utilizzando una valuta comune. Storicamente è stato scelto il dollaro americano ed il reddito di ciascun Paese viene prima convertito in questa valuta e poi viene diviso per l'ammontare della popolazione nazionale. Si ottiene così il GNI pro capite in dollari, e questo è l'indicatore che può essere trovato nei rapporti economici più diffusi tra i quali, il World Development Report della Banca Mondiale. Con questo indicatore è possibile fare confronti e stilare una classifica: per esempio Svizzera, Norvegia e Lussemburgo sono sempre ai vertici e sono spesso le nazioni più ricche al mondo con un reddito pro capite annuo in dollari circa 400 volte maggiore di quello dell’Etiopia, una delle nazioni più povere!!

La Banca Mondiale fornisce ogni anno una classificazione che suddivide i diversi paesi del mondo a seconda del loro reddito pro capite, a titolo esemplificativo facciamo riferimento ai **dati del 2007** (World Development Indicators 2009) dai quali derivano le seguenti classi di reddito procapite, GNI per capita:

Paesi a **basso reddito, low income**: con un reddito pro capite annuo minore o uguale a 935 dollari.

Paesi a **reddito medio-basso, lower middle income**: con un reddito pro capite annuo compreso tra 936 e 3.705 dollari.

Paesi a **reddito medio - alto, upper middle income**: con un reddito pro capite annuo compreso tra 3.706 e 11.455 dollari.

Paesi ad **alto reddito, high income**: con un reddito pro capite annuo maggiore di 11.455 dollari.

È questa la definizione più comune di paesi ricchi e poveri.

La figura 3.1 evidenzia la suddivisione delle aree geo economiche del pianeta a seconda del reddito e la posizione di ciascuna area rispetto alla classificazione. (Per ulteriori carte tematiche si faccia riferimento al sito della Banca Mondiale riportato in bibliografia.)

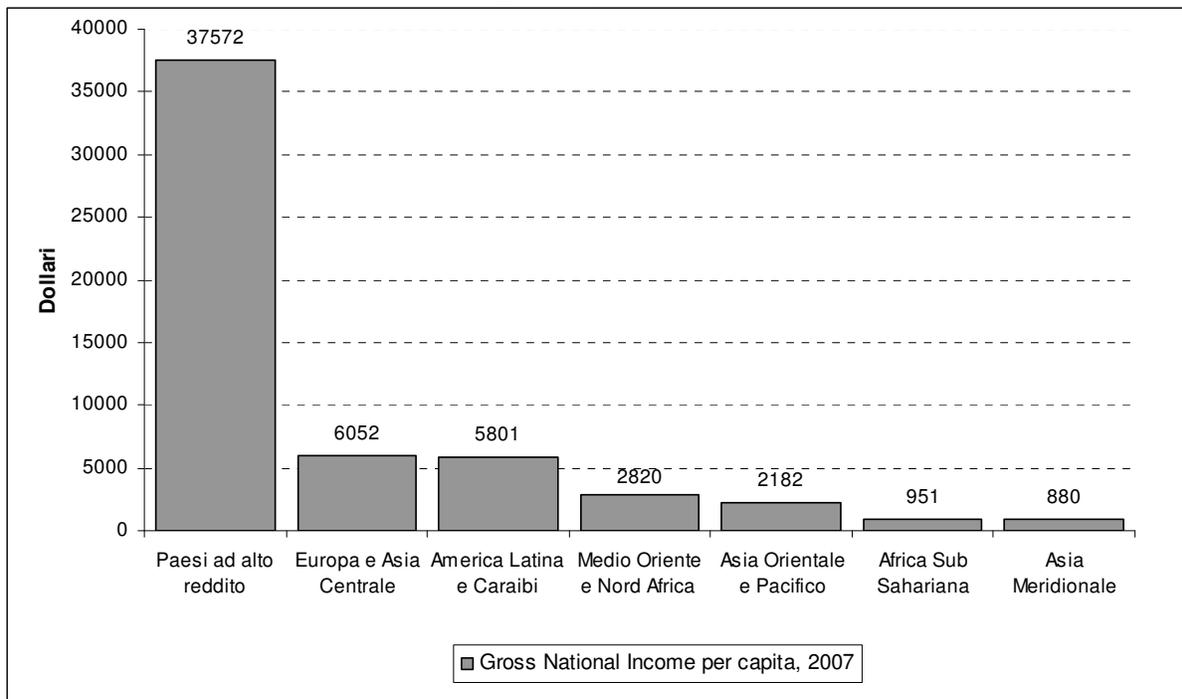
I ricchi sono dove ci aspettiamo e sono poco più di 1 miliardo e 300 milioni di persone.

Dall'analisi dell'immagine è immediato verificare come la maggior parte dei paesi a basso reddito sia concentrata in Asia Meridionale, reddito pro capite medio 880 dollari, ma soprattutto in Africa, l'area più povera al mondo. Va inoltre tenuto in considerazione che nel gruppo dei Low Income ci sono, soprattutto in Africa Sub- Sahariana che ha un reddito pro capite di 951 dollari, Paesi con redditi pro capite molto più bassi: la Repubblica Democratica del Congo, Liberia ed il Burundi superano di poco i 100 dollari e molti altri paesi sono sotto i 300, Etiopia, Malawi, Mozambico, Eritrea, insomma non arrivano ad un dollaro al giorno in media per abitante.

Nel continente Americano solo Haiti ha un GNI procapite di 520 dollari al di sotto dei 935. In Asia nel gruppo low income ci sono grandi Paesi come il Bangladesh con un reddito pro capite di 470 e il Vietnam con 770 dollari e paesi come l'Indonesia sono lower middle income, ma con un reddito che supera di poco i 1.600 dollari.

In Europa non ci sono Paesi a reddito basso ma solo pochi anni fa Moldavia e Albania erano Low Income, ora il paese con il minor reddito pro capite è la Moldavia con poco più di 1.200 dollari all'anno.

Figura 3.1 Gross National Income per capita in dollari nelle diverse regioni geo-economiche del pianeta, anno 2007.



Fonte: elaborazione grafica basata su World Bank (www.worldbank.org), Quick Query Data selezionati dal database *World Development Indicators*, anno 2009.

Va sottolineato che fra i paesi a medio reddito troviamo grandi differenze. Vi sono paesi di poco al di sopra dei 1500 dollari, come Egitto, Perù, Filippine, Paraguay e alcune Repubbliche dell'Asia

Centrale ex Sovietica e paesi che superano gli 8000 dollari come Cile, Messico, Federazione Russa. L'Arabia Saudita e Barbados come Malesia e Thailandia. Si osserva dalla figura che tendenzialmente i paesi a basso medio reddito si trovano soprattutto nella regione dell'Asia e del Pacifico, in Europa e centro Asia. Nel Nord Africa, Algeria, Egitto e Marocco hanno un GNI procapite che non supera i 2000 \$.

È facile immaginare quali sono i paesi ad alto reddito. Europa Occidentale, Nord America e Australia sono le principali regioni, ma nella categoria vi sono anche il Giappone, Hong Kong e Repubblica di Corea. La Corea del Sud aveva superato i 10.000 dollari nel 1997 immediatamente prima della crisi finanziaria, che l'ha riportata nel 1998 fra i paesi a medio reddito e nel 2001 è risalita fra i paesi ad alto reddito.

Il Kuwait e gli Emirati Arabi del Golfo Persico sono classificati ad alto reddito ed è chiaro che questo fatto dipende dalle quotazioni del petrolio, anche se questi paesi hanno continuato a far parte del gruppo High Income fin dal 1984. È interessante il caso dell'Arabia Saudita che è il più popoloso dei paesi del Golfo e quello di gran lunga più importante. Nel 1986, dati 1984, l'Arabia Saudita era ad alto reddito ma nel 1992 era tornato nel gruppo dei paesi a reddito medio alto salvo risalire in quelli ad alto reddito nel 2005.

I paesi ricchi hanno un reddito pro capite di circa 37.000 dollari, l'Italia è leggermente al di sotto con 33.490 dollari. Al top troviamo sempre più o meno gli stessi paesi che si alternano al primo posto, soprattutto Svizzera, Lussemburgo e Norvegia, nel 2007 la nazione più ricca con un GNI pro capite di 77.370 dollari.

È chiaro che questi valori sono delle medie per ogni paese e quindi non sono in grado di dare indicazioni sulla distribuzione del reddito all'interno dei paesi, ma sono utili solamente per valutare le differenze di reddito fra paesi. Queste differenze verranno esaminate più da vicino nella prossima sezione.

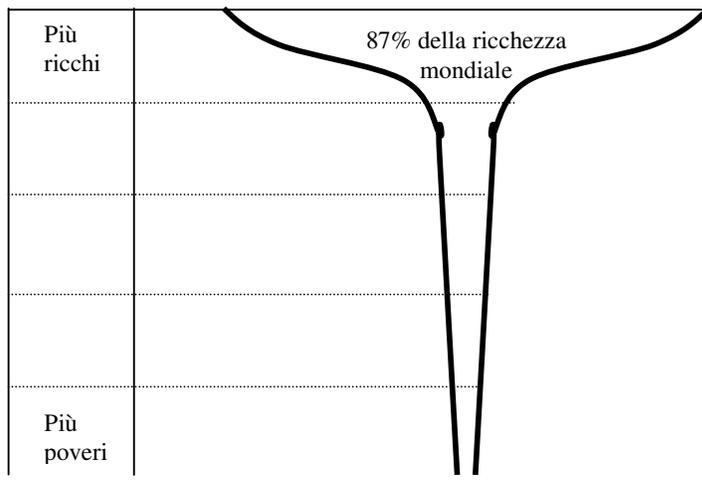
3.2 Il calice della disuguaglianza

I dati esaminati danno immediatamente un'idea della grande distanza fra paesi ricchi e paesi poveri. A tale proposito è utile osservare la Figura 3.2 che riprende un noto grafico del primo Rapporto sullo Sviluppo Umano dello UNDP che si riferisce al mondo nel suo complesso. L'area all'interno del cono rappresenta tutta la ricchezza mondiale, il GDP annualmente prodotto, che poi viene suddivisa tra i cinque gruppi di un quinto di popolazione mondiale ciascuno, quindi dal basso il quintile che abita nei paesi più poveri, e in alto il quintile dei paesi ricchi. Questa figura dà una chiara rappresentazione della ineguale distribuzione del reddito a livello mondiale. L'UNDP ha riprodotto la stessa analisi in successivi rapporti, ad esempio con dati del 2000 e quindi più di dieci anni dopo ma la forma a calice non è sostanzialmente cambiata.

Ovviamente l'immagine da una visione di una distribuzione del reddito particolarmente squilibrata con una forte concentrazione del reddito nel miliardo e 100 milioni di persone del mondo ricco e una estrema esclusione dei più poveri che superano il miliardo. Se invece di un calice avessimo un parallelepipedo significherebbe che ogni quintile della popolazione mondiale ottiene un venti per cento della ricchezza annualmente prodotta. Ci sarebbe perciò una distribuzione del reddito perfettamente egualitaria.

Se si incrocia il dato generale con quelle delle sette aree del mondo è chiaro che nel quintile più povero troviamo soprattutto l'Africa Sub-Sahariana e l'Asia Meridionale, mentre in quello più ricco per definizione vi sono in misura maggiore i paesi ad alto reddito. Va notato che a causa delle grandi dimensioni e anche della varietà dei paesi l'Asia Orientale è comunque molto presente in tutti i quintili tranne il primo.

Figura 3.2 Calice della disuguaglianza



Fonte: UNDP, Human Development Report, 1990.

Esercizio

Con i dati disponibili nei rapporti internazionali è relativamente facile costruire il 'calice', anzi questo può essere utile esercizio.

La distribuzione del reddito all'interno del paese

Il problema della distribuzione del reddito va analizzato anche all'interno di ogni paese; infatti, le classificazioni della Banca Mondiale per i vari paesi e soprattutto i dati sul GNP pro capite sono basati su medie matematiche, come se tutti gli abitanti di un paese ottenessero lo stesso reddito. Il GNP pro capite non ci dice nulla sulla distribuzione del reddito all'interno del paese. La quota di reddito che può essere utilizzata da ogni individuo a seconda della classe sociale o economica a cui appartiene è spesso molto diseguale, come in molti paesi dell'America Latina; in Cile ad esempio la fascia della popolazione più povera usufruisce di solo l'1,1% del reddito totale, mentre quella più ricca del 57% della ricchezza nazionale. In una situazione simile si trovano il Perù e il Brasile. Mentre in alcuni paesi asiatici a medio reddito, come Thailandia e Malesia le disuguaglianze sono minori. Così il paese può avere una distribuzione del reddito a 'calice' più o meno accentuata.

I paesi con la maggiore disuguaglianza nella distribuzione del reddito sono quelli più poveri in Africa quali Sierra Leone, Repubblica di Centro Africa, Niger. Se paesi poverissimi hanno una disuguaglianza interna elevata dal punto di vista economico, significa che la quota di popolazione più povera vive in condizioni estreme. Altri paesi comunque a basso reddito in Asia quali l'India, l'Indonesia, il Vietnam presentano disuguaglianze inferiori.

I paesi ad alto reddito sono invece caratterizzati dalle disuguaglianze più basse nella distribuzione della ricchezza, con dati di disuguaglianza particolarmente buoni per i paesi scandinavi.

Inoltre il GNP pro capite non ci dice nulla su quanti sono i poveri all'interno di un paese. Ovviamente non tutto il miliardo di indiani è costituito di poveri, mentre questi esistono anche negli USA ed in Europa Occidentale. Ogni paese ha una sua propria soglia della povertà, o povertà relativa, ovviamente diversa da paese a paese.

3.2.1 GNI pro capite e condizioni di vita

Sebbene gli indicatori fino a qui presentati permettano una valutazione delle condizioni economiche di un paese, anche in riferimento ad altri paesi e dell'andamento nel tempo di queste condizioni, va detto che queste misure non forniscono delle stime sempre credibili della realtà.

L'immagine del calice e forse più ancora il fatto che il GNI pro capite medio dei paesi ricchi sia 100 o 300 volte più grande di quello dei paesi più poveri del mondo forniscono un'immagine drammatica delle differenze di reddito. Però sappiamo che la povertà in Africa è estrema e che le condizioni di vita sono durissime, ma anche così come è possibile pensare che centinaia di milioni di persone vivano con meno di un dollaro al giorno, cosa ci dice davvero questo dato? In sostanza come si fa a sopravvivere con 10 o 200 dollari all'anno? Pur nell'estrema povertà questo è difficile da credere.

I dati che abbiamo visto riguardano il **GNI pro capite al tasso di cambio di mercato**, cioè quando il GNI o GDP di un paese viene semplicemente convertito, rupie in dollari al tasso di cambio medio rupia-dollaro. In realtà la conversione del GNI in rupie a dollari avviene con un procedimento un poco più complicato noto come il **World Bank Atlas method** che tiene conto sia delle fluttuazioni dei cambi nei due anni precedenti la misurazione sia del differenziale di inflazione del paese in questione con quelli dei paesi le cui valute compongono il basket dei Diritti Speciali di Prelievo, Special Drawing Rights, del Fondo Monetario, e quindi Stati Uniti, Regno Unito, Giappone e area euro (per l'illustrazione del metodo si veda la nota statistica della banca Mondiale ad esempio WDI 2009, p. 407).

Anche con queste correzioni resta il problema, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, con i dati ufficiali di contabilità nazionale si ha una sottostima del reddito nazionale. Ciò è dovuto a tre ragioni principali.

Primo, il valore del GDP o GNI non comprende il **settore informale**, che per definizione non rientra nelle statistiche nazionali di alcun paese, ovvero tutte quelle attività non organizzate e non regolari che non hanno un carattere illegale ma non sono ufficiali (commerci ambulanti, piccole riparazioni, ecc), in genere legate a dichiarazioni inferiori da parte dei cittadini per motivi fiscali che vengono incentivati in questo da un inefficiente sistema di controllo. Se la percentuale del settore informale sul GDP fosse la stessa in tutti i paesi questo problema non si porrebbe, perché il GNI risulterebbe sottostimato in una medesima percentuale quindi non si modificerebbero le differenze relative, ma in realtà il settore informale è ampio soprattutto nei paesi in via di sviluppo. Secondo alcuni studi il settore informale sarebbe equivalente al 41% del PIL nei paesi in via di sviluppo ed al 18% nei paesi dell'OCSE (Schneider, 2002), con punte molto forti in Africa Sub-Sahariana e America Latina e Caraibi.

Secondo, non viene considerato l'output di quei lavoratori che producono per l'auto consumo per cui le attività che avvengono tra le mura domestiche e non sono coinvolte in scambi monetari. Anche in questo caso è facile notare che mentre praticamente tutti i beni di consumo di una famiglia europea sono acquisiti tramite il mercato, gli alimentari ormai tipicamente tramite il supermercato, nel caso della famiglia africana questi beni di prima necessità sono all'ottanta per cento generati da attività domestiche o comunque di auto produzione e auto consumo.

Terzo, ed è il problema più rilevante, i prezzi della maggior parte dei beni, in tutti i paesi, non sono appropriatamente riflessi nel tasso di cambio ed in particolare nel caso di quei beni che non hanno un mercato internazionale, i cosiddetti beni non commerciabili, **non-tradables**. I tassi di cambio, del resto, sono prezzi determinati solo sulla base dei "beni" (compresi i beni capitali) scambiati sul mercato internazionale, beni commerciabili o **tradables**. I prezzi dei beni non-tradables che sono diffusissimi soprattutto fra i servizi al consumo, il parrucchiere ed il collaboratore familiare, ma anche il tassista etc. non hanno alcuna influenza sulle variazioni del tasso di cambio anche se ovviamente tutti questi servizi costano molto meno a Delhi, e a maggior ragione nelle campagne indiane, piuttosto che a New York.

È vero che nelle metropoli dei PVS i tre fenomeni suddetti, soprattutto il problema dei non-tradables è minore, perché il tipo di consumo tende ad imitare quello dei paesi ricchi, ma d'altra parte è noto che nei paesi a basso e medio reddito la maggior parte della popolazione è ancora rurale, cioè vive nelle campagne dove tutte e tre i fenomeni citati sono molto forti.

Per queste ragioni si dice intuitivamente che un dollaro a New Delhi ci consente di acquistare più beni e servizi che a New York e quindi il GNI pro capite di per sé fornisce un'immagine parziale e forse falso della qualità della vita in India.

3.3 Le Parità di potere d'acquisto, Purchasing Power Parities, PPP.

A partire dal 1986 sono disponibili dati sul GNI pro capite misurati in PPP cioè cercando di tenere conto dei fenomeni appena visti. Due economisti americani (Heston e Summers) hanno proposto una correzione del GNP che tenga conto del potere di acquisto della moneta locale nel paese considerato e dei fenomeni di consumo suddetti. Hanno così realizzato le cosiddette World Penn Tables. Così chiamate perché i due lavoravano alla Pennsylvania State University, che forniscono dati sul reddito in termini di Parità di Potere d'Acquisto, PPA o Purchasing Power Parities, PPP.

La Parità del Potere d'Acquisto è in realtà una teoria che stabilisce che i tassi di cambio fra le valute sono in equilibrio quando il loro potere d'acquisto è lo stesso in ciascuno dei paesi. Questo significa che il tasso di cambio fra due paesi dovrebbe essere uguale al rapporto fra i livelli generali dei prezzi di uno stesso paniere prestabilito di beni e servizi. Possiamo scrivere quindi,

$$(1) \quad p_{IT} / p_{US} = e$$

Dove P_{It} (P_{US}) indica il livello generale dei prezzi in Italia (USA) ed "e" (dall'inglese *exchange rate*) indica il tasso di cambio nominale lira/dollaro.

Quando il livello dei prezzi interni di un paese aumenta (i.e. il paese sperimenta una fase inflazionistica) il suo tasso di cambio deve essere deprezzato in modo da far valere nuovamente la PPA.

Alla base della PPP troviamo la "legge del prezzo unico". In assenza di costi di trasporto o di altri costi di transazione (barriere commerciali), i mercati concorrenziali uguagliano il prezzo di ciascun bene (N.B. il bene deve essere identico in entrambi i paesi) quando questo venga espresso nella stessa valuta.

La logica di questa teoria è apparentemente molto semplice. Immaginiamo che un computer costi negli US\$ 1.200 e in Italia € 1000,00. Supponiamo però che non sia rispettata la teoria della PPA e che il tasso di cambio sia pari a 0.75 euro per dollaro. È chiaro che qualsiasi cittadino italiano intenzionato ad acquistare un computer sceglierà di importarlo dagli USA, dato che al tasso di cambio prevalente, il prezzo effettivamente pagato ($0.75 * 1200 = € 900,00$) sarebbe inferiore a quello pagato per l'acquisto in Italia (€ 1000,00). Se tuttavia i cittadini italiani vogliono acquistare computer negli USA essi dovranno cambiare i loro euro con dollari; la domanda di dollari crescerà e con essa il prezzo del dollaro (cioè il tasso di cambio). L'apprezzamento del dollaro proseguirà fino a che, esattamente come previsto dalla teoria della PPP, non ci vorranno 0.83 euro per acquistare un dollaro; solo allora, infatti, sarà perfettamente indifferente comperare un computer negli USA piuttosto che in Italia.

A questo punto possiamo introdurre il concetto di **tasso di cambio reale**. Per esempio, il tasso di cambio reale lira/dollaro, che chiameremo q, è definito come.

$$q = (e \times P_{US}) / P_{It} \quad (3.1)$$

ed indica la quantità di panieri italiani necessaria ad acquistare un paniere statunitense.

3.3.1 Come si calcolano le PPP?

Il modo più semplice di calcolare le PPP fra paesi è mettere a confronto il prezzo di un paniere di beni che è identico in entrambi i paesi. Vengono, per questo motivo, calcolati statisticamente per tutti i beni dei prezzi internazionali - che possono differire anche dai prezzi nazionali degli stessi beni - utilizzando il database dell'International Comparison Program delle Nazioni Unite (su questa metodologia si veda Ray 1998).

Più dettagliatamente: si identifica una serie di beni (circa 700) raggruppati in 150 categorie (beni di consumo di investimento e beni pubblici) e si considera una serie di paesi di riferimento (circa 60 tra quelli con dati più frequenti per le 150 categorie).

Per ogni bene si calcola il prezzo relativo p_{ij}/p_{iUS} rapportando il prezzo del bene i -esimo in un paese j -esimo al prezzo dello stesso bene negli USA. Quindi si determinano le national o domestic currency expenditures $p_{ij}q_{ij}$, dove q indica le quantità fisiche.

Dividendo questa grandezza per il prezzo relativo si ottiene:

$$\frac{p_{ij}q_{ij}}{p_{ij}/p_{iUS}} = q_{ij}p_{iUS}$$

Questa grandezza ci da il valore della spesa nazionale in dollari USA. Per determinare le PPA bisogna ancora determinare il prezzo relativo internazionale (che è una media ponderata di tutti i prezzi relativi – riferiti sempre allo stesso bene - dei paesi di riferimento). Si calcola quindi:

$$p_i^* = \sum_j \frac{p_{ij}}{p_{iUS}} \theta_j$$

dove i indica il tipo di bene, j il paese di riferimento, US gli stati Uniti e $*$ indica il prezzo internazionale e θ_j sono i pesi.

Rapportando infine la spesa interna ai prezzi locali al suo valore valutato ai prezzi internazionali vengono calcolate le Parità di Potere d'Acquisto per ogni paese:

$$PPA = p_{ij}q_{ij}/p_i^*q_{ij} = p_{ij}/p_i^*$$

Il GNP nazionale viene poi stimato utilizzando le PPP come indice di prezzo in modo tale che i confronti tra i dati riferiti a diversi paesi possano essere più precisi e possano meglio tenere conto delle condizioni di vita e di potere d'acquisto locali. I dati in PPA possono essere trovati in tutti i rapporti economici degli organismi internazionali (Banca Mondiale, Fondo Monetario, Nazioni Unite).

3.3.2 La teoria della PPP è soddisfacente?

La teoria della PPP ha due immediate implicazioni:

- conoscendo il livello generale dei prezzi in due paesi, è immediato dedurre il valore del tasso di cambio nominale;
- posto che valga la formula (3.1), posto cioè che la teoria della PPA sia verificata empiricamente, il tasso di cambio reale fra due paesi è sempre pari all'unità ($q = 1$), ad indicare, in modo apparentemente ragionevole, che un paniere italiano non può che scambiarsi con un paniere statunitense. Come dire: un cestino contenente 2 mele e 3 pere si scambia con un cestino contenente 2 mele e 3 pere! Se così non fosse, ci sarebbe qualcosa di strano.

Ora, le verifiche empiriche effettuate dagli studiosi hanno dimostrato che nessuna delle due affermazioni è vera. Non basta osservare i movimenti nel livello generale dei prezzi dei vari paesi per essere in grado di predire i movimenti nei tassi di cambio; né si può dire che i tassi di cambio reale fra coppie di valute siano sempre unitari. Ne segue che la teoria della PPA è una teoria insoddisfacente. Cosa c'è che non va?

Pensiamo all'esempio del computer. Ci sembrava, giustamente, del tutto ragionevole. Proviamo però, ora, a immaginare un altro bene (servizio), per esempio una messa in piega. Supponiamo che il tasso di cambio nominale euro/dollaro sia di 0.75, che una messa in piega negli USA costi 20\$ e in Italia costi €16,6. È chiaro che, in principio, a noi italiani converrebbe farsi fare la messa in piega negli USA ($0.75 \times 20 = € 15,0 < € 16,6$), ma nessuno mai andrà negli USA a farsi solo una messa in piega! Il costo di trasporto, rispetto al valore del servizio in questione, è, infatti, eccessivo.

Oppure possiamo pensare ancora all'esempio dei computer, ma supporre che l'Italia applichi un dazio doganale del 30% sull'importazione di computer statunitensi. In questo caso, anche se il tasso di cambio nominale dovesse essere di 0.75 euro per dollaro, il prezzo pagato per l'importazione di un computer statunitense ($1.200\$ \times 1,3 \times 0.75$ euro/dollaro) = € 1170,00 sarebbe superiore al prezzo per un computer prodotto in Italia (€ 1000,00). Gli italiani, quindi, non importeranno computer, dunque non domanderanno dollari, dunque il dollaro resterà al suo livello (diverso da quello previsto dalla PPA.)

In sostanza: a causa dei **costi di trasporto e/o delle barriere commerciali** alcuni beni sono (o diventano) **non commerciabili, non tradable**. L'esistenza di **beni non commerciabili** - beni che comunque entrano nei panieri nazionali di riferimento per il calcolo del livello generale dei prezzi - impedisce che si metta in moto il meccanismo in virtù del quale il tasso di cambio nominale fra due valute si fissa al livello previsto dalla teoria della PPA.

Ne segue, inoltre, che in generale il tasso di cambio reale fra due valute è diverso da 1. Che cosa vuol dire? Supponiamo che io abbia acquistato un titolo emesso dal governo indiano (cioè che abbia effettuato un investimento di portafoglio prestando denaro al governo indiano) e che, al momento della mia scelta di effettuare questo investimento di portafoglio, il tasso di cambio reale fra rupia ed euro fosse pari ad 1. Poi, per qualche ragione che qui non importa immaginare, succede che i prezzi in India crescono più velocemente che in Europa (il tasso di cambio reale non è più pari ad 1): i prodotti indiani perdono competitività sui mercati internazionali e questo, a parità di ogni altra circostanza, tende a provocare un deprezzamento nominale della rupia nei confronti dell'euro (si riduce la domanda di rupie ed aumenta quella di euro), a meno che le autorità indiane non siano impegnate a mantenere un cambio fisso con l'euro. Ma come fanno a mantenere un cambio fisso? Lo sappiamo già: esse dovranno vendere euro e ritirare rupie al cambio fisso che si sono impegnate a mantenere; ritirando rupie dalla circolazione, le autorità monetarie stanno, di fatto, attuando una politica monetaria restrittiva che alla lunga dovrebbe bensì contenere le pressioni inflazionistiche, ma che nel breve termine è certamente destinata a produrre effetti recessivi sull'economia indiana (riduzione dei consumi e degli investimenti). Avranno le autorità indiane la determinazione necessaria a mantenere il cambio fisso pagando l'elevato prezzo di una recessione? Se mi convinco che no, non ce l'avranno, allora, aspettandomi una svalutazione della rupia, vendo il titolo denominato in rupie e cambio rupie con qualche altra valuta che ritengo abbia prospettive migliori. Se come me tanti altri fanno questo stesso ragionamento, la rupia dovrà effettivamente svalutarsi, nessuno presterà più denaro all'India e l'India si troverà a dover fronteggiare una carenza di capitali stranieri.

Utilizzando la PPA di quanto le valute risultano sopravvalutate o sottovalutate?

Il grafico seguente mette a confronto la PPP di una valuta con il suo effettivo tasso di cambio nominale. Il grafico può essere aggiornato periodicamente, in modo da riflettere il tasso di cambio corrente ed è aggiornato circa due volte l'anno in modo da rivedere le nuove stime della PPA. Le

stime della PPA provengono da studi svolti dall' OECD; non devono tuttavia essere considerate come definitive. Diversi metodi di calcolo porterebbero a diversi tassi di PPA.

Le valute elencate sono messe a confronto con il Dollaro Statunitense. La barra verde, o in grigio chiaro, a destra nel grafico, indica che la valuta locale è stata sopravvalutata della percentuale indicata sull'asse delle ascisse; ci si aspetta dunque che la valuta in questione, nel lungo periodo, si deprezzi nei confronti del Dollaro USA. La barra rossa, o in grigio scuro, indica invece una sottovalutazione della valuta locale; quest'ultima quindi si dovrà apprezzare, nel lungo periodo, nei confronti del dollaro USA.

3.3.3 Meglio il dato in dollari al tasso di cambio corrente o in PPP?

La risposta alla domanda è semplice e complessa al tempo stesso, perché è: dipende. Dipende da che cosa si vuole valutare o forse anche misurare. Questo problema riguarda tutti i tipi di indicatori, nessuno è perfetto ma ognuno risponde ad un aspetto specifico dello sviluppo e siccome gli aspetti sono molti allora bisogna prendere con grande cautela e buon senso ogni indicatore e soprattutto le classifiche dei paesi che spesso vengono stilate con uno o l'altro degli indicatori.

Ha senso utilizzare i dati grezzi in dollari, non ponderati per il potere d'acquisto locale, quando si considerano aspetti economici legati a transazioni internazionali come per esempio le transazioni commerciali o quelle finanziarie. E anche quando si debbono acquistare beni d'investimento dal Nord del Mondo oppure materie prime, il petrolio, con un prezzo fissato internazionalmente. Ovviamente contano i dollari al cambio corrente se si deve ripagare il debito estero.

Si può affermare che il GNI in PPP dà una visione più corretta del potere di acquisto locale e della possibilità di accesso ai beni e servizi fondamentali, in sostanza possiamo avere una visione più realistica del come vivono gli abitanti di un paese. Il GNI al cambio corrente dà una migliore rappresentazione dell'inserimento del paese nel contesto dell'economia mondiale e della possibilità dei cittadini di avere accesso a beni tradabili ed anche di muoversi al di fuori del loro paese.

3.4 Ancora su disuguaglianze e distanza

Utilizzando il metodo di valutazione in PPP le differenze fra paesi ricchi e paesi poveri si riducono un poco; il GNI pro capite in dollari grezzi o in PPP non è molto diverso nei paesi ad altro reddito ed ovviamente il valore è praticamente identico nel caso degli Stati Uniti che sono il paese preso come riferimento. Per l'Italia si passa da un GNI pro capite in dollari grezzi di 33.490 ad un GNI pro capite in PPP di 30.190 (su questo fatto si veda anche Ray 1998).

Ma per i paesi Low Income il valore medio si alza da 574 a 1930 dollari e tiene conto del fatto che molti bisogni sono comunque soddisfatti. Così in valore del reddito pro capite PPP si innalza in quasi tutti i paesi poveri e il 'calice' è un po' meno accentuato, ma comunque le differenze sono ancora fortissime. L'Etiopia passa ad un GNI pro capite in PPA di 780 dollari, il Malawi va a 670 dollari; i paesi più poveri dell'Africa subsaariana hanno un aumento di circa 3.5 volte. Un altro paese low income, il Vietnam ha un reddito pro capite in PPA di 2530 dollari con un incremento di 3.2 volte. Molti paesi a reddito medio basso hanno incrementi dell'ordine del 2.5; l'India aumenta di un coefficiente 2.8, ma la Cina solo di 2.2. In generale più alto è il reddito pro capite in dollari correnti minore è l'incremento passando da esso al GNI in PPP.

La regione più povera diventa l'Africa Sub-Sahariana con una media di 1.870 dollari, contro i 951 dollari ai tassi di cambio nominali, che viene scavalcato dall'Asia meridionale che si porta da 880 a 2.535 dollari l'anno.

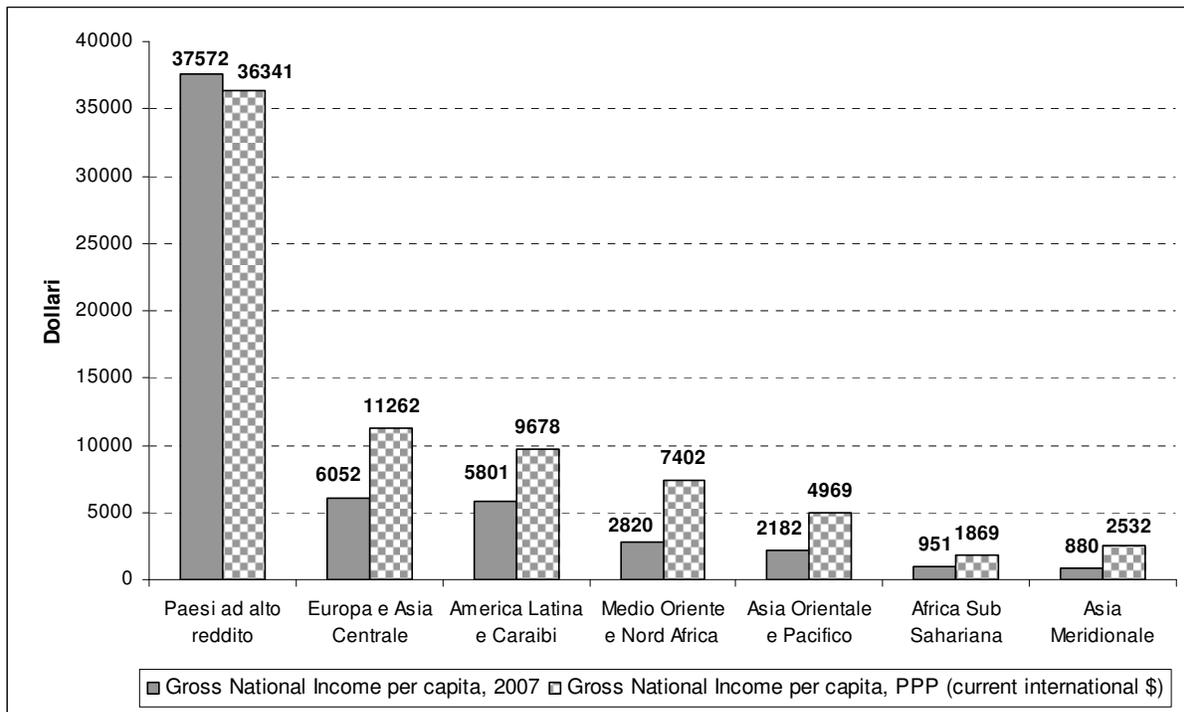
Il metodo delle PPP di fatto rivaluta il PIL dei PVS quindi questo comporta che il GNI del mondo salga da circa 53 a quasi 66 trilioni, migliaia di miliardi, di dollari. La quota del GNI che va ai

cinque miliardi di abitanti dei PVS passa dal 25 per cento con i tassi di cambio correnti al 45 per cento in PPP. In sostanza anche con le PPP i paesi high income hanno la maggior parte del reddito mondiale.

Si possono fare confronti anche sulla dimensione delle economie. Al tasso di cambio di mercato gli Stati Uniti sono di gran lunga la più grande, seguiti da Giappone, Germania e Cina, ma con le PPP la Cina va al secondo posto e l'India scavalca la Germania e si mette alle spalle del Giappone.

Vogliamo adesso fare una breve riflessione sulla Figura 3.3.

Figura 3.3 Gross National Income per capita ai cambi di mercato e in PPP nelle aree geoeconomiche del pianeta, anno 2007.



Fonte: World Bank (www.worldbank.org), Quick Query Data selezionati dal database di *World Development Indicators*, anno 2009.

È facile vedere che le barre in grigio chiaro, PPP, danno minori differenze rispetto a quelle in grigio scuro, ma un elemento colpisce immediatamente. Vediamo i dati in PPP, quelli in sostanza con minori differenze. Le sei aree in cui sono raggruppati i PVS presentano differenze dell'ordine di 5-6 volte, il rapporto fra il GNI pro capite di Europa e Centro Asia e America Latina e Caraibi rispetto l'Africa Sub Sahariana, fra i Paesi in Via di Sviluppo e i paesi ad alto reddito l'ordine di differenza va da 3.2 per Europa e Centro Asia a quasi 20 volte per l'Africa Sub Sahariana.

Ricordiamo che anche all'interno dell'Europa Occidentale ci sono notevoli differenze di reddito pro capite, ad esempio fra Portogallo e Lussemburgo, di quasi quattro volte in cambi correnti e tre volte in PPP. Ma anche fra Italia e Svizzera la differenza è forte: ai cambi di mercato il GNI pro capite della confederazione è quasi il doppio di quello dell'Italia.

E tuttavia queste differenze, anche importanti, non costituiscono barriere al movimento delle persone: se voglio farmi un week end in Svizzera è possibile e se voglio mandare mio figlio a fare l'Erasmus in Lussemburgo o Danimarca si può fare, magari è costoso ma non rappresenta una barriera insormontabile. Gli Svizzeri sono più ricchi di noi ma ciò non impedisce i contatti e gli scambi. Non è così nel caso di differenze dell'ordine di dieci o venti volte, a quel punto la

differenza diventa una **barriera**, soprattutto alla mobilità delle persone. In sostanza, il problema dello sviluppo non è tanto costituito dal fatto che ci sono paesi più o meno ricchi, ma dalla dimensione delle differenze, cioè dalla **distanza fra le aree**, soprattutto fra Low e High Income. Dal punto di vista della possibilità di comunicazione e di mobilità è chiaro che conta maggiormente il dato in tassi di cambio correnti che non quello in PPP perché siamo tipicamente nel settore dei mercati internazionali, insomma contano i dollari veri.

E d'altra parte questa riflessione indica anche che non è necessario che tutti i paesi al mondo abbiano lo stesso reddito pro capite, il problema è quello di ridurre le distanze in modo che esse non siano barriere, l'importante è che.

*il GNI pro capite dei vari paesi si collochi all'interno di una **banda di variazione** che consente la possibilità degli scambi e soprattutto dei movimenti delle persone.*

In questo senso l'esperienza dell'Unione Europea può aiutare, anche se l'accessione dei nuovi membri nel 2004 rappresenta una bella sfida. Forse una banda in cui il coefficiente di variazione fra il paese più ricco ed il più povero non superi il 2.5, ma con una forte concentrazione attorno al valore medio, come appunto avviene nella UE a quindici, può dare una buona indicazione degli obiettivi che ci si deve porre.

Detto questo e guardando i dati delle figure di questo capitolo è facile vedere che il percorso sarà ancora lungo. Ma siamo almeno sulla strada giusta? Ci stiamo cioè muovendo verso una situazione in cui le differenze si stanno riducendo? In fondo al di là delle enormi differenze di reddito che si riscontrano il vero problema consiste nel capire se il gap si sta richiudendo oppure o no, in fondo è questa la questione più interessante. È questo il tema della prossima sezione.

3.5 Ma le 'distanze' si stanno riducendo? Il tasso di crescita del reddito e le differenti 'performances' delle varie aree economiche.

Il tipo di confronti che abbiamo visto viene fatto sulla base dei valori riferiti ad uno stesso anno, è una tipica analisi trasversale, 'cross section'. Ma nel momento in cui si vogliono valutare gli andamenti nel tempo delle diverse economie vanno considerati i tassi di crescita del GNI (sia assoluto che pro capite) che mostrano se il volume dell'economia è aumentato e di quanto in un certo numero di anni. Si tratta di un'analisi 'longitudinale', attraverso il tempo. In questo caso, dal momento che i tassi di crescita sono variabili adimensionali non avrà importanza la valuta in cui viene originariamente valutato il reddito. Ciò che ci interessa è vedere come è variato il GNI pro capite dei vari paesi e delle varie aree,

La Figura 3.4 mostra l'andamento del GDP pro capite nelle varie aree del mondo dal 1970 al 2007 e credo vi siano tre aspetti principali che risultano immediatamente evidenti.

- Primo, dal 1980 l'**Asia orientale** è l'area al mondo che è sistematicamente cresciuta di più e certamente sta 'chiudendo il gap' con i paesi ricchi.
- Secondo, tre aree, Medio Oriente e Nord Africa, **America Latina e Caraibi e Africa Sub-Sahariana, hanno avuto un prolungato periodo di stagnazione** una riduzione del PIL pro capite negli anni ottanta e novanta.
- Terzo, una forte crisi ha colpito i paesi **dell'ex-Unione Sovietica** nel corso degli anni novanta.

Si può anche aggiungere l'ulteriore considerazione che dal 2000 al 2007 vi è stato un periodo di alta crescita per tutti i PVS, come non si vedeva dagli anni settanta.

Prima di continuare in questa sezione vale la pena di notare che fin dai tempi di Smith in fondo il compito principale dell'economia politica è stato quello di fornire una spiegazione accettabile della linea più in alto, di come cioè sia possibile sostenere tassi di crescita del

PIL pro capite per periodi prolungati. In un ottica di sviluppo aggiungerei che anche la spiegazione di crisi lunghe vent'anni dal 1980 al 2000 per tanti paesi al mondo richiederebbero una miglior comprensione. Ci auguriamo che questo testo possa essere di qualche aiuto in questo compito.

Figura 3.4 WDI 2009 p. 2

Le modificazioni del GNI pro capite sono il risultato delle variazioni del numeratore che ci dà la dimensione dell'economia in rapporto alla variazione del denominatore, la popolazione. Inutile dire che la popolazione si modifica ogni anno di percentuali abbastanza modeste, al massimo del 2.5-3 per cento, ed in molti paesi di fatto cresce di pochissimo. Perciò le variazioni del GNI pro capite dipendono sostanzialmente dalle variazioni del valore del reddito, sia esso espresso come GNI o come GDP.

La tavola 3.1 mostra gli andamenti del tasso di crescita del GDP in diverse aree geografiche dal 1980 e per i diversi gruppi di reddito, qui l'analisi riguarda solo il numeratore, l'economia ed è sia trasversale che longitudinale dal momento che si confrontano variazioni nel tempo.

Tavola 3.1 Crescita del GDP reale, per gruppi di reddito e per area geo-economica, dal 1965-2007.

	1965-1980	1980-1990	1990-2000	2000-2007
Mondo		3,3	2,9	3,2
Alto reddito	3,7	3,3	2,7	2,4
Basso reddito	4,9	4,5	3,4	5,6
Medio reddito	6,3	2,9	3,9	6,2
Basso e Medio reddito	5,9	3,2	3,9	6,2
Asia Orientale e Pacifico	7,3	7,5	8,5	9,0
America Latina e Caraibi	6	1,7	3,2	3,6
Medio Oriente e Nord Africa	6,7	2,0	3,8	4,5
Asia Meridionale	3,6	5,6	5,5	7,3
Africa Sub-Sahariana	4,2	1,6	2,5	5,1
Europa e Centro Asia		2,1	-0,8	6,1

Fonte: World Bank; *World Development Report 1992* per i dati 1965-1980, *World Development Indicators* 2003 e 2009 per i dati 1980-1990, 1990-2000 e 2000-2007.

Il carattere sintetico di questi indicatori permette di valutare già da una prima lettura quelli che sono stati gli andamenti dell'economia mondiale dal 1980 al 2007.

Ci sono paesi/aree povere che però stanno crescendo molto rapidamente, soprattutto in Asia. **L'Asia Orientale e il Pacifico** ormai sono un'area a reddito medio alto. I dati riguardanti i paesi dell'Asia Orientale mostrano gli effetti che ha avuto per circa venti anni (dai primi anni ottanta al 1997) sulla crescita economica quello che da molti è stato definito il "miracolo asiatico". Per altro la tavola 3.1 ci consente di apprezzare l'impatto della crisi finanziaria asiatica del 1997 su queste economie. La

crisi finanziaria colpì pesantemente paesi a medio reddito quali l'Indonesia, le Filippine, la Thailandia, la Malesia e la Corea del Sud determinando forti contrazioni del GDP. Ma dopo la crisi finanziaria questa regione ha ripreso a crescere e già nel 2000 la crescita è tornata ad alti livelli. Un caso a parte è costituito dall'Indonesia in cui la crisi è continuata fin dentro gli anni duemila.

Tavola 3.2 Crescita del GNI reale dal 1997-2002. (Aggiornare?)

Paesi	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Mondo	3,2	1,9	1,3	4,3	0,32	0,32
Alto reddito	2,8	1,9	2,8	4,4	0	0
Basso reddito		1,4	2,2	5,6	3,8	0,32
Medio reddito			-1,8	3,7	0,8	1,6
Basso e medio reddito	4,8	1,9	-1,3	3,5	1,6	1,8
Asia Orientale e Pacifico	6,6	1,8	2,1	6,2	7,1	7,2
America Latina e Caraibi	5,2	2	-3,6	2,7	-2,6	-6,5
Medio Oriente e Nord Africa	3,1	1,5	1,2	6,2	5,5	2,2
Asia Meridionale	4,6	5,2	5,4	3,4	3,5	3,06
Africa Sub-Sahariana	3,1	2,1	-1,4	-0,9	-0,3	-1,5
Europa e entro Asia	0,6		-6,6	1,9	-1,6	8,8

Fonte: rielaborazione dati basati su World Bank, *World Development Indicators*.

Nonostante lo sviluppo accelerato della regione comunque vi sono aree rurali molto arretrate e del resto forti tassi di crescita si accompagnano spesso ad un andamento a due velocità dell'economia, la Cina è un esempio lampante, che alcune regioni ed in genere le aree urbane e costiere che crescono molto più rapidamente delle regioni interne e delle campagne e quindi si determina un allargamento delle differenze di reddito fra le varie parti del paese.

Ma vi sono altre aree del mondo in cui i tassi di crescita economica sono assai modesti e addirittura possono essere negativi, anche fortemente negativi, in alcuni anni. In Figura 3.1 i dati degli anni ottanta riferiti all'**America Latina** evidenziano gli effetti della crisi del debito. I dati del 2002 riflettono il declino dovuto alla crisi argentina di quell'anno che ha innescato una discesa economica di tutta l'America Latina e quelli degli anni 2000-2002 in Figura 3.2 gli effetti della crisi finanziaria Argentina e la sua profondità per tutta l'area.

Per quanto riguarda l'**Asia Meridionale**, si registra una crescita positiva e costante anche se non così forte come in Asia orientale nonostante l'estremo livello di arretratezza in cui si trovano alcune aree. Per quest'area bisogna tenere presente il ruolo predominante dell'economia indiana che ha avuto un andamento positivo soprattutto dopo la grave crisi finanziari e valutaria del 1991.

Infine dall'analisi dei dati riferiti al **Medio Oriente**, all'**Africa del Nord** ed in particolare all'**Africa Sub-Sahariana** si possono evidenziare gli effetti del cosiddetto "decennio perduto", soprattutto della crisi del debito, gli anni ottanta. Forse bisognerebbe parlare di 'ventennio perduto', dal 1980 al 2000' perchè negli anni novanta le cose non sono andate molto meglio in almeno tre aree del mondo: Africa Sub-Sahariana, America Latina e Medio Oriente e Nord Africa. La Nigeria rappresenta un caso emblematico di un paese che sembrava esser in buona crescita negli anni settanta e che invece è entrato in una lunga e profonda crisi dai primi anni ottanta in poi. La Nigeria aveva un reddito pro capite di circa 800 dollari nel 1980 e ora non raggiunge i 300. In questo caso le oscillazioni del prezzo del petrolio, il principale bene esportato, sono importanti, ma il caso della Nigeria non è affatto unico.

Negli anni settanta molti teorici ed economisti riponevano una discreta fiducia nelle possibilità di crescita economica di queste regioni che invece non si è avuta.

Bisogna avere alcune avvertenze nel valutare i dati soprattutto per ciò che riguarda i gruppi di reddito, dal momento che alcuni paesi possono cambiare gruppo nel corso degli anni e questo ovviamente sposta ed a volte di parecchio il significato del dato. Ad esempio Fra il 1998 ed il 1999 la Cina diviene un paese a medio reddito per cui da allora compare in questo secondo gruppo e la sua forte crescita economica sostiene la crescita del gruppo. Prima del 1998 la crescita cinese contava fra i paesi a basso reddito. Anche l'India passa dal baso al medio reddito fra il 2006 ed il 2007 e quindi si presenta un problema analogo.

Va detto che comunque i dati aggregati sulle variazioni del reddito sia per la classificazione dei paesi in base al reddito pro capite, che per l'area di appartenenza sono delle medie semplici, solitamente non ponderate per la popolazione per cui un paese come la Cina pesa come il Laos assai più piccolo. Ci sono alcuni 'giganti' in giro per il mondo che possono però determinare forti differenze nei dati, questo è evidente quando il dato è un valore assoluto, ad esempio il valore del PIL, ma conta anche quando si tratta di un rapporto, il GNI pro capite. Questi giganti sono ovviamente i paesi con popolazioni ma anche economie più grandi relativamente al gruppo ed all'area di appartenenza: Cina ed India in Asia, Brasile e forse Messico in America Latina, Sud Africa e Nigeria in Africa Sub-Sahariana, la Nigeria ha il 18 per cento della popolazione dell'Africa Sub-Sahariana e 36 per cento di tutto il GNI del Sud Africa è pari al dell'Africa Sub-Sahariana!!!

3.6 L'andamento relativo delle economie nel lungo periodo

3.6.1 Il lungo periodo

I 27 anni della tavola 3.1 non sono pochi, una generazione, ma per ciò che riguarda la crescita economica e del PIL pro capite si può estendere lo sguardo anche più indietro, agli anni cinquanta e sessanta. In particolare è interessante esaminare anche il periodo compreso fra il 1960, gli anni dell'indipendenza per moltissimi paesi ed il 1973, primo shock petrolifero, e più oltre il 1979, secondo shock petrolifero e fino al 1982, crisi del debito estero. In sostanza c'è molto da imparare ragionando su di un periodo più lungo.

Bisogna avere alcune avvertenze nel valutare i dati soprattutto per ciò che riguarda i gruppi di reddito, dal momento che alcuni paesi possono cambiare gruppo nel corso degli anni e questo ovviamente sposta ed a volte di parecchio il significato del dato. Ad esempio Fra il 1998 ed il 1999 la Cina diviene un paese a medio reddito per cui da allora compare in questo secondo gruppo e la sua forte crescita economica sostiene la crescita del gruppo. Prima del 1998 la crescita cinese contava fra i paesi a basso reddito. Anche l'India passa dal baso al medio reddito fra il 2006 ed il 2007 e quindi si presenta un problema analogo.

Va detto che comunque i dati aggregati sulle variazioni del reddito sia per la classificazione dei paesi in base al reddito pro capite, che per l'area di appartenenza sono delle medie semplici, solitamente non ponderate per la popolazione per cui un paese come la Cina pesa come il Laos assai più piccolo. Ci sono alcuni 'giganti' in giro per il mondo che possono però determinare forti differenze nei dati, questo è evidente quando il dato è un valore assoluto, ad esempio il valore del PIL, ma conta anche quando si tratta di un rapporto, il GNI pro capite. Questi giganti sono ovviamente i paesi con popolazioni ma anche economie più grandi relativamente al gruppo ed all'area di appartenenza: Cina ed India in Asia, Brasile e forse Messico in America Latina, Sud Africa e Nigeria in Africa Sub-Sahariana, la Nigeria ha il 18 per cento della popolazione dell'Africa Sub-Sahariana e ed il Sud Africa vale il 36 per cento di tutto il GNI dell'Africa subsaariana!!!

Riprendiamo i dati relativi ai tassi di crescita del reddito dal 1965 al 2007 della Tavola 3.1. È interessante notare come dopo il 1973 i tassi di crescita del reddito abbiano avuto un andamento

decescente per tutti i paesi (si veda la voce "mondo" e anche per le varie aree). Il declino è stato maggiore per i paesi in via di sviluppo ed in particolare per quelli latino americani ed africani (sia Medio Oriente che Africa Sub-Sahariana) che sono passati da circa un sei per cento ad un due per cento con una differenza in negativo, cioè una perdita di percentuali di crescita rispetto al primo periodo, anche maggiore del quattro per cento (la differenza in negativo dei paesi ad alto reddito è stata a mala pena del tre per cento). L'Asia Orientale ha invece accelerato la crescita, ma si vede bene la brusca frenata seguita alla crisi asiatica del 1997. In sostanza negli anni sessanta e fino al 1973 i dati relativi alla crescita economica mondiale erano di buon auspicio, e per i PVS vi erano tassi particolarmente elevati, ma già nella seconda metà degli anni settanta si nota un rallentamento e una successiva forte instabilità dell'andamento del PIL.

Nel vedere i trends di lungo periodo dei vari paesi e delle aree del mondo dobbiamo ricordare la forza del tasso di crescita composito, la formula 2.1 che abbiamo già visto a proposito della popolazione. Ma qui la differenza è grossa perché il tasso di crescita della popolazione raggiunge al massimo valori dell'ordine del 3%, ma la crescita economica può arrivare al 9-10% annuo. Con un tasso del 2.5 per cento la popolazione raddoppia in 28 anni, ma se il PIL cresce al 8 per cento medio l'economia raddoppia la sua dimensione in soli nove anni. In sostanza, al contrario della popolazione che cambia lentamente attraverso più generazioni, l'economia può avere un passo assai spedito e le posizioni relative dei vari paesi possono cambiare in modo fondamentale durante una generazione. Se poi le generazioni sono due allora tassi di crescita dell'economia differenti possono determinare differenze enormi nel PIL pro capite. Nel 1950 la Corea del Sud aveva un reddito pro capite inferiore a quello di Brasile ed Argentina ma già nel 1985 li aveva raggiunti e superati e nel 2007 ha un GNI pro capite che è oltre tre volte quello dei due paesi latino americani.

3.6.2. Un confronto lungo quaranta anni

La Figura 3.4 è di grande interesse perché pur fermanosi al 200 ci consente in modo facile di confrontare l'andamento del PIL pro capite in alcuni aree su di un arco temporale assai lungo. Dovremo avere ben presenti i dati che emergono da questo grafico anche quando si affronterà il tema delle cause della crescita economica.

Figura 3.4

Fonte: Rodrik xx

Emergono almeno quattro considerazioni principali.

Primo, nel 1960 Asia orientale ed Africa Sub Sahariana avevano redditi pro capite assolutamente simili, ma la divaricazione è evidente soprattutto dal 1970 in poi.

Secondo, la Cina ha avuto una crescita fortissima, che ovviamente continua negli anni duemila, ma soprattutto a partire dalla fine degli anni settanta e partendo da livelli molto bassi.

Terzo, dal 1980 al 2000 c'è stata una stagnazione prolungata durata ben venti anni in SSA ed America Latina.

Quarto, i tassi di crescita del PIL pro capite erano più elevati negli anni sessanta e settanta che nei successivi venti anni, e questo nonostante il rallentamento della crescita demografica.

Sulla base di questi dati conviene porsi alcune domande.

Cosa spiega la forte accelerazione della crescita in Asia orientale?

Perché tassi di crescita più alti nella parte iniziale del periodo, con l'eccezione dell'Asia Orientale? In fondo l'Africa Sub-Sahariana e l'America Latina e Caraibi non stavano andando così male, fino al 1973 l'economia cresceva a tassi superiori al 4 per cento (World Bank 1999, Global Economic

Prospects for Developing Countries) e anche dopo fino al 1979 per lo meno non si allargava il GAP con i paesi ricchi, cosa che è invece clamorosamente successa dal 1980 in poi.

Infine, le **crisi economiche nei PVS** hanno spesso dimensioni ed intensità assai maggiori di quelle a cui siamo abituati nei paesi ad alto reddito. Una crisi che porta alla riduzione di un punto percentuale del PIL per un anno è brutta ma non modifica i comportamenti degli agenti economici: se ho deciso di far studiare i miei figli probabilmente riesco a farlo lo stesso, magari risparmiando sulle vacanze o su altre spese non necessarie, in attesa di una ripresa. Stessa storia se ho una piccola attività imprenditoriale. Diverso è il caso di una stagnazione lunga vent'anni che cambia completamente le abitudini di vita delle imprese e delle famiglie; non ci sono i margini per continuare con le scelte precedenti, la durata della crisi comporta la necessità di modificare le proprie scelte e quindi comporta uno shock sia sul sistema delle imprese che sulle scelte di vita delle persone.

3.7 Nuove classificazioni dei paesi

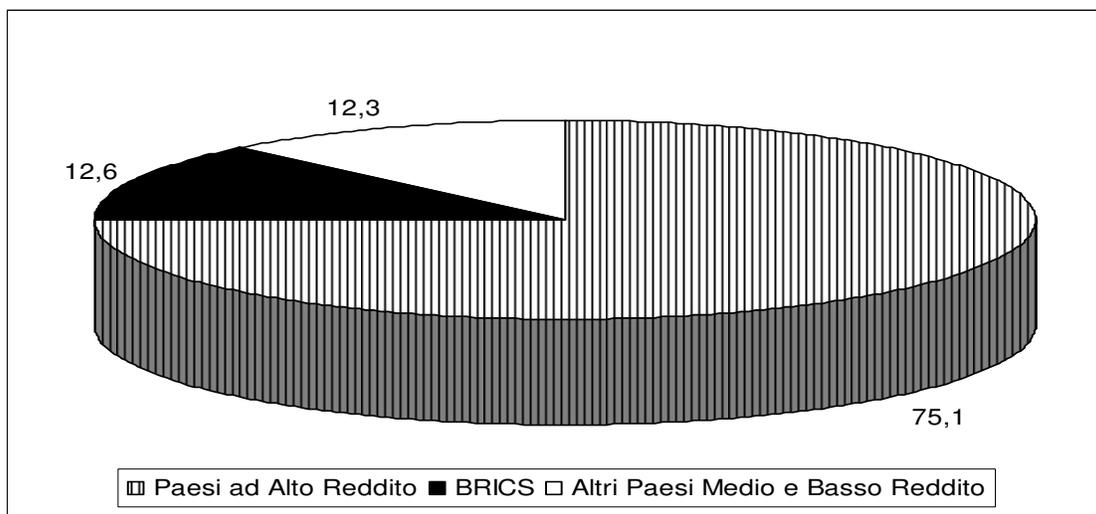
Andamenti così diversi del PIL nel corso di molti decenni inducono a ritenere che forse il termine generale di Paesi in Via di Sviluppo, PVS, che pure noi per pigrizia per ora usiamo, è diventato troppo generico e andrebbe davvero abbandonato. Troppo diversi sono stati gli andamenti della ricchezza relativa dal 1960 in poi, e non solo a livello di PIL pro capite ma anche come composizione dell'economie, alcuni paesi sono ormai industrializzati altri sono rimasti legati al settore primario.

Forse bisognerebbe divider ei paesi in **Paesi a Reddito Alto, RA e Paesi a Reddito Basso e Medio, RBM; High Income, HI e Low and Middle Income, LMI**, come fa da alcuni anni la banca Mondiale. Il problema della ri-classificazione apre però prospettive e questioni molto ampie, su cui è difficile soffermarsi ora, meglio classificare i paesi secondo le sei aree geo-economiche, con una attenzione speciale ai grandi paesi con grandi economie. Ci sono tuttavia due tipi di definizioni ormai assai usate che non sono ancora entrate sistematicamente nelle statistiche ufficiali.

Da qualche anno si parla in effetti di **paesi emergenti**, termine utilizzato all'inizio degli anni ottanta dalla *International Financial Corporation*, un settore della Banca Mondiale, per indicare un gruppo di paesi che stanno comunque crescendo a ritmi superiori a quelli dei paesi ricchi e che ormai contano a livello di mercati dei beni e dei servizi, ma stanno diventando molto importanti anche per ciò che riguarda i mercati finanziari. Dal 1990 in poi questi paesi hanno avuto tassi di crescita medi compresi fra il 4 e l' 8 per cento a fronte del 2 per cento dei paesi ad alto reddito. Ovviamente la maggior parte di questi paesi sono in Asia orientale, ma sono rappresentate un po' tutte le aree seppur alcune con pochissimi paesi. Per l'Africa Sub-Saharan, c'è solo il Sud Africa. Non è facile definire quali siano questi paesi emergenti ma si può avere un'idea vedendo gli *Economic and Financial Indicators* delle ultime pagine di *The Economist*, anche se la classificazione è basata soprattutto sull'importanza dei mercati finanziari.

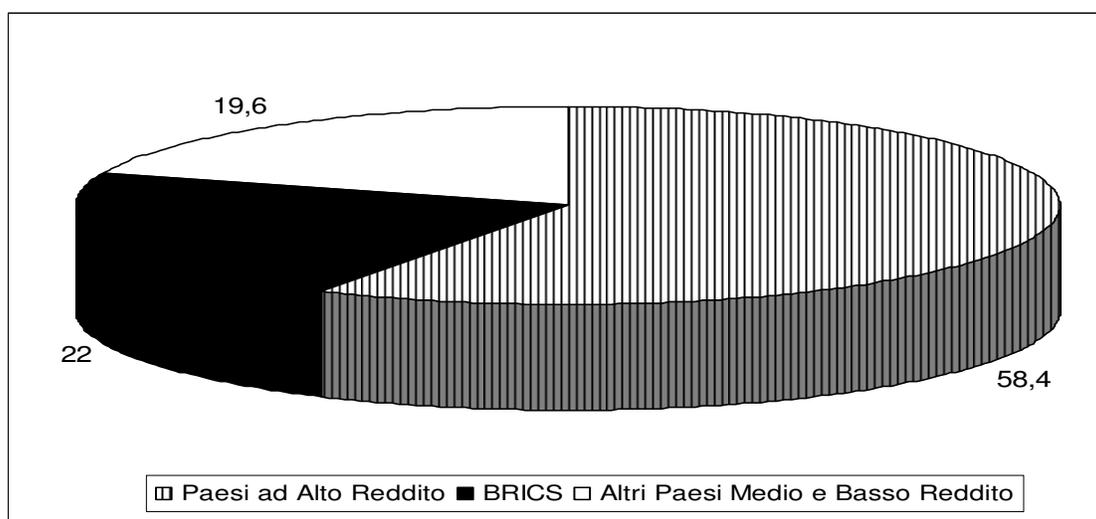
Un altro gruppo di paesi più facilmente identificabile è quello dei grandi paesi sia come dimensioni della popolazione che soprattutto come economie di alcune aree del mondo: i cosiddetti **BRICS, Brasile, Russia, India, Cina e Sud Africa**. Sono i 'giganti' nelle aree non ad alto reddito e ovviamente fanno ormai parte del G20, in realtà l'economia del Sud Africa è un quarto di quella di Brasile e Russia, ma è comunque un terzo di tutta l'Africa Sub-Sahariana e svolge un ruolo fondamentale per tutti i paesi dell'Africa australe e sud orientale.

Figura 3.5 Distribuzione mondiale del Gross National Income, anno 2007



Fonte: elaborazione grafica basata su dati World Bank, World Development Indicators, edizione 2009 (dati in Dollari, 2007).

Figura 3.6 Distribuzione mondiale del Gross National Income in PPP, anno 2007



Fonte: elaborazione grafica basata su dati World Bank, World Development Indicators, edizione 2009 (dati in Dollari 2007).

Le Figure 3.5 e 3.6 ci mostrano il peso dei BRICS nell'economia mondiale e soprattutto il fatto che da soli 'valgono' di più di tutti gli altri Paesi a Reddito Medio e Basso.

Tabella 3.1 Peso dei BRICS sull'economia mondiale

	<i>GNI</i>	<i>GNI in PPP</i>
<i>BRICS</i>	6663	14497
<i>Percentuali su Mondo</i>	12.6	22
<i>Percentuali su Alto reddito</i>	16.8	37.8
<i>Percentuali Medio e basso reddito</i>	50	52.5

Fonte: elaborazione grafica basata su dati World Bank, World Development Indicators, edizione 2009 (dati in Dollari 2007).

In chiusura di questa prima parte va ribadito che i dati sul reddito pro capite e sulle sue variazioni per i vari paesi non tengono conto della **distribuzione del reddito** all'interno dei singoli paesi, sia per ciò che riguarda le diverse regioni di un paese che fra i diversi tipi di reddito, salari e profitti, sia fra i diversi settori dell'economia.

Parte II. Altri indicatori di sviluppo

3.8 Bisogni fondamentali, aggiustamento dal volto umano e capabilities

Il PIL pro capite è una sintesi molto efficace dello stato dell'economia di un paese ed è di grande utilità nei confronti internazionali, data anche la sua semplicità, ma spesso non rappresenta adeguatamente le reali condizioni di vita della popolazione. Per esempio, si può presentare il caso di paesi che pur essendo classificati a "basso reddito" presentino condizioni di vita che vanno al di là di quelle di paesi simili per reddito e si avvicinano a quelle di paesi a medio reddito. In sostanza sono possibili molte variazioni di qualità della vita con redditi pro capite simili. Ad esempio, un basso reddito pro capite si può accompagnare ad una aspettativa di vita alla nascita decisamente più alta, come a Cuba o in Sri Lanka.

Comunque i soli indicatori economici non possono dare conto delle innumerevoli 'facce' dello sviluppo, lo sviluppo contiene anche aspetti sociali e soprattutto elementi legati alle possibilità concrete di una persona che non possono essere colte solo dagli indicatori economici.

Si possono individuare tre ragioni principali per l'evoluzione verso nuovi indicatori.

Una prima ragione è dovuta all'evoluzione di molte economie dei PVS dal 1980 in poi; c'era insoddisfazione per i tassi di crescita più bassi degli anni sessanta, e quindi sembrava che l'economia non fosse in grado di rispondere alle esigenze di rapido miglioramento delle condizioni di vita come invece si era pensato dal la fine della seconda guerra mondiale in poi, anche in parte con l'illusione data dal relativamente rapido recupero delle economie dei paesi perdenti: Germania, Giappone e Italia. In sostanza viene meno la fiducia nello sviluppo economico, e si crea anche una vera e propria **crisi dell'economia dello sviluppo** in quanto tale, alla quale contribuisce largamente la crisi del debito estero dei PVS del 1982.

Nel dibattito fra pianificazione-stato e liberalizzazione-mercato la seconda prospettiva esce vittoriosa, ma anch'essa comunque non da conto delle condizioni di vita concrete delle popolazioni. Invece che alle strategie economiche si pensa a dare centralità ai bisogni più evidenti e questo spinge a cercare nuovi indicatori di sviluppo.

Va quindi ricordato che con il fatto sicuramente positivo dell'ampliamento dell'idea di sviluppo c'è anche un rovescio della medaglia che è legato al parziale fallimento, l'Asia orientale fa eccezione, ma questo ancora negli anni ottanta non era così chiaro, delle politiche di sviluppo economico.

Una seconda ragione che ha spinto verso un è stato è stato il fatto che negli anni Ottanta molti paesi devono adottare i **programmi di aggiustamento strutturale** suggeriti dal Fondo Monetario e della Banca Mondiale, anche per via della crisi di debito del 1982. Queste politiche avevano un carattere spiccatamente economico il cui obiettivo era quello attraverso politiche macroeconomiche di incentivare la crescita. Queste politiche note con il termine di **Washington Consensus**, coniato da John Williamson nel 1990, raccomandavano strette monetarie e riduzioni delle spese, privatizzazioni dei servizi pubblici e liberalizzazioni commerciali. Si è verificato che le condizioni dell'Africa, soprattutto, ma anche dell'America Latina, e dell'Asia in realtà non sono migliorate, anzi l'impovertimento e le disuguaglianze si sono ulteriormente accentuate. Ci sono state forti critiche a queste politiche per via dell'impatto che producevano sulle condizioni di vita delle popolazioni, per cui il miglioramento dei dati macro-economici, anche quando si verificava, corrispondeva spesso ad un peggioramento di altri indicatori di qualità della vita, da quelli sanitari a

quelli educativi. Il libro di Cornia, Jolly e Stewart **Adjustement with a Human Face** del 1986 presenta uno studio dettagliato dell'insoddisfacente e negativo impatto dell'aggiustamento strutturale e proponevano interventi più attenti ad indicatori che cogliessero meglio le condizioni di vita delle persone.

Una terza ragione è legata più direttamente ad alcune evoluzioni nella concezione e nella teoria dello sviluppo.

Da un lato c'era fin dagli anni settanta l'idea che lo sviluppo dovesse consentire agli individui di soddisfare i bisogni essenziali, l'approccio dei cosiddetti **basic needs**, i beni e servizi fondamentali per una vita appena decente: cibo, vestiario, casa, possibilità di curarsi, per cui la crescita economica era uno strumento per portare al soddisfacimento di quei bisogni, ma allora perché identificare degli indicatori che consentissero di misurare direttamente il grado di soddisfacimento di questi bisogni?

D'altra parte c'è il lavoro di ricerca e di indagine legato soprattutto al contributo di **Amartya Sen**, premio Nobel per l'economia nel 1998. Sen è l'autore che con maggior consapevolezza cerca di ampliare la definizione di sviluppo al di fuori della sola sfera economica e per fare questo parte dal singolo, dall'individuo e dall'idea che è necessario ampliare le opportunità di scelta delle persone e le loro possibilità concrete di raggiungere il soddisfacimento di certi bisogni. Sen identifica una nuova grammatica dello sviluppo per trovare ciò che favorisce e forse soprattutto ciò che blocca le possibilità concrete degli individui di soddisfare i propri bisogni. Termini come **entitlements**, **capabilities**, **functionings**, che non vogliamo qui tradurre e su cui sarebbe troppo lungo dilungarsi servono a descrivere ciò che consente agli uomini e alle donne di esplicitare le proprie scelte in tema di beni e servizi e non solo. In effetti Sen allarga di molto l'insieme dei bisogni degli individui o meglio dovremmo dire l'insieme delle circostanze che rendono la loro vita più o meno soddisfacente. Entrano così nella nozione di sviluppo anche elementi nuovi, come le diverse libertà di espressione di ogni essere umano (Sen, 1999).

Questo allargamento del concetto di sviluppo porta sostanzialmente all'inclusione nella nozione di **sviluppo umano** di tre elementi: salute, conoscenza e standard di vita.

3.9 L'Indice di Sviluppo Umano

A partire dalla fine degli anni Ottanta si è sviluppata l'idea che il GNP da solo soltanto non è in grado di indicare il reale benessere di una nazione. In generale, la crescita economica in sé non è più vista come l'unico aspetto che definisce il grado di sviluppo di un paese. Per tutte queste ragioni nel 1990 nasce l'Indice di Sviluppo Umano o HDI (Human Development Index) proposto dallo UNDP-United Nations Development Program con il primo Human Development Report e che è il prodotto del già ricordato lavoro teorico di molti autori ma anche della determinazione dell'allora Direttore dell'Ufficio Mahbub Ul Haq, compagno di studi a Cambridge di Amartya Sen e suo grande amico.

Questo indice prende in considerazione tre elementi principali:

- il reddito pro capite che dovrebbe riflettere la dimensione dello standard di vita;
- la speranza di vita alla nascita che è l'indice relativo alla salute;
- livello medio d'istruzione che riflette la dimensione della conoscenza.

Lo sviluppo umano comprende perciò una vita sana e lunga, la possibilità per gli individui di istruirsi ed acquisire conoscenza e potenzialmente buone possibilità di lavoro, la possibilità di acquisire quei beni e servizi che consentono una vita decorosa secondo gli standard di vita internazionali. Sull'Indice di Sviluppo Umano e sull'approccio dello sviluppo umano si veda in particolare Chiappero e Semplici 2001.

Il valore dell'Indice sullo Sviluppo umano è dato dalla media aritmetica semplice di tre indici che vengono calcolati in relazione alle tre dimensioni considerate. Ogni indice è dato da un rapporto fra la situazione specifica del paese al numeratore e quella che viene considerata la situazione migliore possibile a denominatore.

L'indice della **speranza di vita alla nascita** riflette le condizioni igieniche, sanitarie nutrizionali di un paese. Si prendono come soglie di riferimento un'aspettativa minima standard di 25 anni e un'aspettativa massima di 85 anni. I 25 anni corrispondono alla realtà più drammatica che si è presentata su osservazioni effettuate dagli anni 60. Gli 85 anni corrispondono alle migliori previsioni per i prossimi 15/20 anni. L'indice per il paese a è dato dal seguente rapporto $(LE_a - 25)/(85-25)$, dove LE_a è l'aspettativa di vita del paese a .

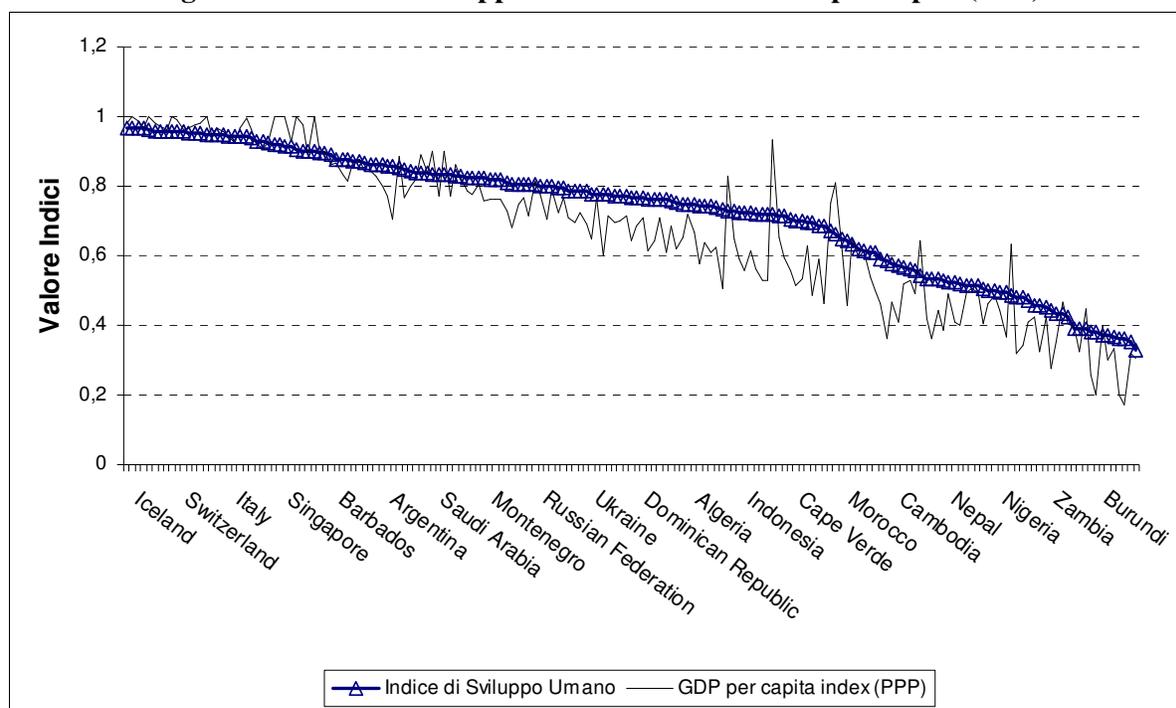
Per il calcolo dell'Indice di Istruzione si considera l'alfabetizzazione adulta ovvero la percentuale di persone che sanno leggere e scrivere in un paese con un peso pari a $2/3$ e il tasso lordo di iscrizioni congiunte alle scuole primarie, secondarie e terziarie, cioè il numero di persone che vanno a scuola in percentuale della popolazione che ne ha diritto, con un peso pari a $1/3$. Ovviamente qui il dato migliore è 100% e quello peggiore 0 .

Per l'Indice del **PIL procapite** si considerano i redditi pro capite in PPP e si calcola il relativo indice facendo riferimento al reddito esistente più elevato (circa 40000 dollari PPP) e al reddito esistente minimo (100 dollari PPA), sono utilizzati i valori logaritmici dei redditi per dare peso maggiore ai valori bassi e peso minore ai valori alti.

Essendo un indice, l'HDI presenta valori che teoricamente vanno da 0 a 1, in realtà il campo di variazioni è compreso fra lo 0.336 della Sierra Leone e lo 0.968 dell'Islanda (Human Development Report 2008, dati 2005). Vi sono delle soglie per cui fino ad un valore di 0.5 c'è un basso sviluppo umano, Sviluppo umano medio da 0.5 a 0.8 e alto sviluppo umano al di sopra di questo valore. I paesi scandinavi e in generale i paesi ad alto reddito si trovano in cima alla classifica, ma nel gruppo ad alto sviluppo abbiamo paesi a reddito all'estremo opposto troviamo i paesi di SSA, tutti i paesi a basso sviluppo umano sono paesi di questa area del mondo.

In generale se si ordinano i paesi del mondo secondo il GDP pro capite in PPP e poi secondo lo HDI si hanno classificazioni simili(vedi Figura 3.6), perché il reddito pro capite è comunque uno dei tre indici di cui è costituito l'HDI e poi perché anche istruzione e aspettativa di vita sono legati al livello di reddito.

Figura 3.7 Indice di Sviluppo Umano e Indice del Pil pro capite (PPP).



Fonte: rielaborazione grafica basata su UNDP, (www.undp.org), *Human Development Report*, edizione 2008.

Non c'è però coincidenza perfetta tra i due indici: c'è dunque spazio per politiche specifiche di intervento per migliorare lo sviluppo umano e può capitare che con un reddito pro capite simile, due paesi, Bolivia e Guinea, abbiano ranking assai diversi in termini di HDI. Si veda anche la Tavola 3.4

Tavola 3.3- GNI per capita (2008), aspettativa di vita (2006) e Indice di Sviluppo Umano (2006) di alcuni Paesi

Paesi	GNI per capita, 2008	Aspettativa di vita alla nascita 2006	Indice di Sviluppo Umano, 2006
Georgia	2467 \$	70,8	0,763
Kyrgyz republic	740 \$	65,7	0,694
Tajikistan	600 \$	66,5	0,684
Uzbekistan	910 \$	66,9	0,701
Gabon	7240 \$	56,3	0,729
Grenada	5710\$	68,4	0,774
Sud Africa	5820\$	50,1	0,670
Brasile	7350\$	72	0,807

Fonti: World Bank (www.worldbank.org), Quick Query Data selezionati dal database di *World Development Indicators*, anno 2009 (per la prima colonna), UNDP (www.undp.org) *Human Development Report*, edizione 2008, (per la seconda e terza colonna).

I primi quattro paesi presentano GNI procapite molto basso, ma hanno un'aspettativa di vita superiore ad altri paesi a medio reddito che sono al di sotto della media mondiale. La Georgia nonostante un reddito procapite di 600 dollari ha un indice dello sviluppo umano che supera quello del Sud Africa, del Gabon e di Grenada. In sostanza sin può fare molto anche con un reddito basso e questa è un'indicazione molto importante per le politiche economiche e sociali.

Va inoltre segnalato che ovviamente HDI viene utilizzato non solo per confronti fra paesi ma anche per vedere se e come l'indice di un paese, o di un gruppo di paesi come le nostre sette macro aree, migliore nel corso del tempo. Questo aspetto è molto importante perché salute ed istruzione sono certamente condizionati dall'andamento generale dell'economia, ma dipendono anche in larga misura dalle scelte specifiche dei singoli governi e quindi il miglioramento o meno di HDI costituisce un elemento di valutazione dell'attività del governo.

D'altra parte anche gli indicatori di sviluppo umano e quindi quelli sanitari e di istruzione non sfuggono alla regola della distribuzione del reddito: i valori del quintile di popolazione più ricco sono spesso molto migliori, anche più del doppio, di quelli del quintile di popolazione più povero, **si veda ad esempio xx**

Altri indicatori

Dal 1990 ad oggi sono stati sviluppati altri indici, soprattutto con riguardo alla misurazione della povertà e delle differenze di genere.

Per queste ultime vi sono due indicatori il Gender-related Development Index. GDI che confronta gli squilibri fra generi nelle tre dimensioni, reddito, salute, istruzione dell'HDI. Il Gender Empowerment Index, GEM, che misura invece la partecipazione alla vita politica ed economica delle donne.

UNDP ha anche introdotto due indici per misurare la povertà uno per i paesi a reddito basso e medio, HPI-1 ed uno per i paesi OCSE, HPI-2. Questi indici non misurano le *performances* positive, diciamo gli *achievements* dei paesi ma il mancato raggiungimento di determinati standard. Ad esempio HPI-1 include direttamente: il tasso di analfabetismo, la probabilità di non arrivare ai quaranta anni, la percentuale di popolazione che non ha accesso ad acqua potabile e i bimbi sottopeso alla nascita. HPI-2 include il tasso di disoccupazione di lungo periodo e la percentuale di coloro che vivono al di sotto della soglia di povertà relativa di un paese. In sostanza non vengono misurati i risultati positivi, ma la distanza dall'ottenimento di quei risultati, su questo 'rovesciamento' dell'ottica dovremo ritornare alla sezione 3.11 quando parleremo di povertà.

3.10. I Millennium Development Goals

3.10.1 Gli otto obiettivi

Abbiamo visto che nel 1990 si compie un passo fondamentale che potremmo definire 'allo sviluppo economico allo sviluppo umano. Ma l'allargamento del concetto di sviluppo non si ferma all'inclusione di istruzione e salute e nel settembre **2000** c'è un'altra tappa fondamentale, con la **Millennium Declaration** adottata dal 187 stati. Vengono indicati gli otto **Millennium Development Goals** riprodotti nella Tavola 3.4 alla fine del Capitolo (su veda anche WDI 2009 pp.12-13).

Gli obiettivi del millennio rappresentano oggi la **definizione più largamente accettata di che cosa si debba intendere per sviluppo**. Come si vede essi includono varie facce o dimensioni dello sviluppo e pongono l'enfasi sull'idea che si debbano raggiungere determinati risultati. Gli obiettivi 1-6 sono i più chiari ed espliciti nell'identificare quali risultati che ci si attende, essi includono: reddito e la sicurezza alimentare; l'educazione ma anche i problemi di genere ad essa legati; la salute articolata in ben tre obiettivi che riguardano l'infanzia, la maternità ed alcune malattie particolarmente devastanti. Fino a qui c'è un ampliamento ed una articolazione di che cosa si

intenda con sviluppo umano, istruzione e salute e se si vanno a vedere i singoli targets si nota che ci sono elementi che arricchiscono di molto questo concetto, soprattutto per ciò che concerne la vita sana ed il problema della disparità fra i sessi.

L'obiettivo **sei** riguarda esplicitamente la salute ed in particolare tre tipi di malattie: l'infezione HIV/AIDS, la malaria e la tubercolosi. Ovviamente l'HIV attira maggior attenzione e anche maggiori fondi; il problema è particolarmente grave in SSA anche se in alcuni paesi si è stabilizzato il tasso di prevalenza, cioè la percentuale di infetti nella popolazione in età riproduttiva e si è fermata la perdita di anni nell'aspettativa di vita. In realtà sia la malaria che la tubercolosi sono molto più diffuse e causano un numero maggiore morti. Le malattie comportano anche un danno economico, non solo per i costi della terapia, ma anche per il fatto che rendono la popolazione attiva totalmente o parzialmente inabile al lavoro e quindi con una forte perdita di produzione.

L'obiettivo **sette** aggiunge una nuova dimensione: l'ambiente e al suo interno speciale attenzione è dedicata al problema dell'accesso all'acqua potabile, ma anche alle condizioni di abitazione popolazione povera delle città. Ma già in questo obiettivo si nota che i risultati attesi non sono legati solo ad elementi quantitativi ma richiedono ai paesi degli impegni a dotarsi di politiche ed a condurre determinate azioni.

Questo approccio degli impegni, meglio negli impegni presi e mantenuti, che devono costituire il risultato è enfatizzato nell'**obiettivo otto**, che è particolare in quanto riguarda sostanzialmente e solo politiche ed azioni sia dei governi ma soprattutto della comunità internazionale e dei paesi donatori, in termini di aiuti, accesso ai mercati, sostenibilità del debito.

Gli obiettivi del millennio e soprattutto l'obiettivo otto sono stati riconfermati nel marzo 2002 a Monterrey in Messico in una grande conferenza su Financing for Development e poi ribaditi nel vertice del G8 di Gleanegles del 2005 e nella conferenza di Doha del Novembre-Dicembre 2008, che doveva essere il seguito di Monterrey.

Va detto che si sono man mano che nel corso degli anni e dei summit si sono aggiunti targets ed indicatori: per gli otto obiettivi abbiamo nel 2009 (WDI 2009) ben 21 targets e 60 indicatori, ma in realtà i target fondamentali sono sempre gli stessi, e su alcuni di primo di essi ci sarà un breve commento nella sezione successiva. Qui ci preme sottolineare che i miglioramenti attesi sono da raggiungersi nel il 2015 rispetto ai valori degli indicatori nel 1990. Questo è molto interessante perché questi 25 anni corrispondono **all'unità di misura della generazione** ed inoltre si prende come anno di riferimento o base il 1990 cioè il momento in cui UNDP con il suo Rapporto sullo Sviluppo Umano ha dato una svolta fondamentale per l'allargamento del concetto di sviluppo.

3.10.2 A che punto siamo?

Ogni anno Banca Mondiale e Fondo Monetario producono un **Global Monitoring Report** che da lo stato dell'avanzamento di aree e paesi per i vari Goals. N

Sul sito della Banca Mondiale si può avere un aggiornamento visuale dei vari obiettivi e target molto semplice ed immediato, si veda: worldbank.org/atlas-mdg. Nel 2007 le Nazioni Unite hanno pubblicato un rapporto sul a che punto era il conseguimento dei vari obiettivi a metà del percorso per le principali aree del mondo (UN Department of Social and Economic Affaire, **The Millenium Development Goals 2007**. Un lavoro analogo è stato presentato dalla Commissione Europea nel settembre del 2008, **Millenium Development Goals at Midpoint: Where do we stand and where do we need to go?**

In effetti a metà strada da quando sono stati enunciati ci si chiede quale sia fino ad ora l'efficacia nel perseguimento dei vari targets, cioè sia è sul percorso e con i ritmi giusti, on track, o si è fuori strada, off track? E soprattutto com'è la situazione per le differenti aree del mondo? Non è possibile discutere separatamente ogni target e ci limiteremo ad alcuni commenti sugli obiettivi più significativi o su quelli per cui l'andamento nel tempo presenta maggiori particolarità

Il primo target riguarda la riduzione della metà di coloro che vivono in povertà assoluta, quella definita in termini di meno di un dollaro al giorno, si veda anche il successivo punto 3.10.1. A livello mondiale l'obiettivo sembra essere raggiungibile con 120 milioni di persone che sono uscite dalla povertà dal 2000 al 2005. Ma questo ottimo risultato dipende completamente dalla forte crescita economica in Asia e soprattutto in India e Indonesia e più ancora in Cina e Vietnam. Anche per ciò che riguarda l'accesso all'acqua potabile, la parità di genere nella scuola primaria e la lotta alla fame si sono registrati discreti progressi anche se non tali da consentire di raggiungere i *targets* previsti.

A livello mondiale si è molto indietro per ciò che riguarda la riduzione della mortalità infantile e soprattutto per la mortalità legata al parto. Quest'ultimo dato è impressionante perché sostanzialmente il numero complessivo di donne che muoiono ogni anno per cause legate alla gravidanza ed al parto non si è sostanzialmente ridotto, è sempre di circa 500.000, come nel 1990. E' vero che nel frattempo la popolazione mondiale è aumentata e quindi la percentuale di morti è diminuita, ma si è lontanissimi dall'obiettivo della riduzione dei tre-quarti delle morti. SSA e SA sono le due aree più in difficoltà, come anche per ciò che riguarda la mortalità infantile entro i cinque anni.

Nonostante i buoni tassi di crescita dal 2000 al 2007 l'Africa sub saariana è in forte ritardo sulla maggior parte degli obiettivi e dei targets anche l'Asia meridionale ha grossi problemi per ciò che riguarda gli obiettivi di genere, e quelli legati a salute ed istruzione..

L'obiettivo otto chiede uno sforzo comune per lo sviluppo, ma anche su questo la comunità internazionale è in grande ritardo anche rispetto ai vari impegni presi in termini di aiuti allo sviluppo. Si calcola che manchino circa 35 miliardi di dollari all'anno rispetto agli impegni presi.

3.10.3 Che cosa è la povertà?

L'obiettivo 1 è sicuramente il più noto e si concentra sulla riduzione della cosiddetta **povertà assoluta**, definita per mezzo di una soglia di facile intuizione e di forte connotato emotivo, coloro che vivono con meno di **un dollaro al giorno**. *Eppure quello che sembra un indicatore semplicissimo e che consente confronti immediati fra paesi ed anche valutazioni del suo andamento nel tempo necessita di alcune precisazioni, che soprattutto ci consentono anche di mostrare ai nostri lettori come sia a volte difficile muoversi nella marea di dati di cui oggi disponiamo e di come sia perciò necessaria grande cautela nell'adoperarli.*

Ogni definizione di povertà ha bisogno di definire una soglia, una **linea della povertà**, al di sotto del quale si è classificati come poveri. Questo modo di misurare la povertà si rifà chiaramente alla visione dei *basic needs*: è povero chi non riesce neppure a vedere soddisfatti alcuni bisogni fondamentali, soprattutto quelli di natura materiale. In sostanza si ha in mente uno standard di vita minimo per tutti gli abitanti del mondo. Eppure alcune cautele sono utili perché il metodo con cui si calcola la povertà assoluta e quindi il target principale dell'obiettivo 1 ha avuto un aggiornamento nel 2007 che richiede alcune spiegazioni.

Il dollaro al giorno viene calcolato sulla base del potere di acquisto locale e quindi tenendo conto delle PPP in un determinato anno di riferimento. In sostanza la determinazione proposta nel 2000 era basata sulla seguente considerazione: viene considerato povero chi non è in grado di acquistare in valuta nazionale un paniere di consumo equivalente a quello acquistabile da un cittadino americano con **1.08 dollari nel 1993**, 1 dollaro è quindi l'approssimazione di quel valore. Il 1993 era l'anno preso come riferimento per il paniere di consumo e 1 dollaro, esattamente 1.08, rappresentava la media del potere di acquisto di alcuni fra i paesi più poveri del mondo ed è quindi parsa una soglia efficace. Questa definizione di povertà si basa sul metodo delle parità di potere di acquisto, che a sua volta necessita di un'analisi di moltissimi prezzi in ogni paese, analisi che viene svolta dalla Banca Mondiale con la rassegna che si chiama ICP, International Comparison Program.

Questo metodo di misurazione della povertà assoluta viene utilizzato per la prima volta nel World Development Report del 1990, pp. 25-27, dove compare la soglia di 370 dollari all'anno con riferimento ai dollari in PPP 1985.

Nel 2007 sono diventati disponibili i dati sui prezzi dei beni di consumo del 2005 e questo ha comportato una revisione dei tassi di conversione per determinare le PPP. Inoltre per la prima volta l'indagine sui prezzi includeva la Cina, si è allora resa necessaria una revisione della soglia e anche dell'anno di riferimento che ora è il 2005. Quindi la nuova linea della povertà assoluta è ora di fatto **1.25 dollari al giorno in PPP 2005** (si vedano su questa questione Chen S., Ravallion M. and Sangraula P. 'Dollar a day revisited', Working Paper 4620, World Bank, Washington, D.C.)

Questo cambiamento comporta alcuni problemi perché le due serie storiche di dati in PPP non sono tra di loro comparabili, inoltre la nuova rilevazione ha messo in evidenza prezzi dei beni di consumo in Cina più alti di quanto ipotizzato in precedenza per cui con la nuova serie storica in Cina ci sono più poveri, circa 130 milioni, di quanto si calcolasse in precedenza. Il metodo di misurazione della povertà della Banca Mondiale ha perciò sollevato molte critiche, soprattutto legate all'uso dei fattori di conversione basati sulle PPP. E anche per via della scelta di identificare la povertà assoluta con le soglie della povertà dei paesi assolutamente più poveri, il che potrebbe comportare una sopravvalutazione della percentuale di poveri nei paesi con reddito pro capite più alto e quindi molti dei Low Income e tutti i Middle Income.

Il metodo di calcolo non influenza però il trend nel tempo della povertà, che è ciò che conta per l'obiettivo 1, che è comunque in forte discesa, si veda la Figura 3.7. La povertà assoluta è passata da 1.9 miliardi di persone nel 1981 a 1.8 nel 1990 ed a 1.4 nel 2005, con la vecchia serie c'erano meno poveri, ad esempio nel 1998 erano già al livello di 1.2 miliardi, mentre con la nuova serie sono 500 milioni in più.

Figura 3.7

Fonte: WDI 2009 p. 69.

Va notato che la Banca Mondiale usa l'indagine sul **consumo delle famiglie** per valutare la povertà, un diverso metodo utilizza il reddito medio e quindi si basa sul dato aggregato del PIL, includendo quindi non solo i consumi, ma anche investimenti e spesa governativa. Su questo punto si è svolto un dibattito negli anni 2003 e 2004 fra la banca Mondiale e Xavier Sala-i Martin della Columbia University i cui lavori mostrano che in questo caso la percentuale di poveri si riduce di molto passando dal 18 al 7 per cento della popolazione mondiale e comunque anche qui con una tendenza alla diminuzione grazie alla crescita cinese.

La Figura 3.7 ci mostra anche che esiste un'altra linea della povertà assoluta, **2 dollari al giorno**, che è stata introdotta per dare conto del fatto che in molti paesi Low Income la soglia di 1.25 dollari coglie la povertà davvero estrema e soprattutto non da conto del disagio sociale che può comunque esserci anche al di sopra di quella soglia. In effetti, in base ai 2 dollari il miglioramento dal 1980 al 2005 è assai modesto e praticamente nullo.

La Figura 3.8 ci conferma in ciò che abbiamo già visto, la riduzione della povertà è avvenuta soprattutto per effetto della crescita economica in Asia Orientale e un poco in Asia Meridionale. Per le altre aree la riduzione è assai modesta, in ECA c'è stato un aumento, e sarà molto difficile che possano dimezzare nel 2015 la percentuale di poveri rispetto al 1990, praticamente impossibile per l'Africa sub saariana, a maggior ragione con la caduta dei tassi di crescita dell'economia dopo la crisi del 2007-2008(WDI 2009, p. 70).

Figura 3.8

Fonte: WDI 2009 p. 69.

Per concludere questa sezione dedicata alla povertà dobbiamo citare la **linea della povertà relativa** che ovviamente varia da paese a paese, perché tiene conto delle specifiche situazioni sociali ed economiche, per cui si hanno soglie molto differenti fra i vari paesi. Inoltre la soglia si modifica nel tempo man mano che l'economia cresce. Sono considerati poveri coloro che non raggiungono una percentuale determinata del reddito o del consumo medio o mediano del paese.

3.11. La distribuzione del reddito

La povertà relativa è legata alla **distribuzione del reddito** ed è una misura migliore della disuguaglianza che non la povertà assoluta e spesso si prende la percentuale di popolazione che si colloca nel quintile più basso della distribuzione del reddito. In molti casi, Cina ed India, la forte crescita economica ha sicuramente ridotto il numero dei poveri assoluti e anche la loro percentuale sulla popolazione, ma ciò si è accompagnato ad un aumento della disuguaglianza nella distribuzione del reddito e quindi ad un aumento della povertà relativa.

Le aree del mondo con la distribuzione del reddito peggiore, cioè con una distanza più elevata fra ricchi e poveri sono LAC e SSA, in queste aree il venti per cento più ricco della popolazione assorbe circa il sessanta per cento del reddito, mentre il quintile più povero non arriva al 4%.

In Asia Orientale la distanza fra ricchi e poveri sta crescendo mentre ECA ed Asia Meridionale sono le aree con una 'distanza' minore fra i quintili estremi, ma il venti per cento più ricco assorbe comunque il 40% del reddito ed il quintile più basso non arriva al 10%.

Va notato che queste percentuali non sono molto diverse a quelle che si riscontrano nei paesi ad alto reddito dove ci sono situazioni comunque molto differenziate. Negli USA la distribuzione del reddito ha valori anche peggiori di quelli di alcuni paesi ECA, 45.8% il quintile più ricco, 5.4% quello più povero, per il Giappone i valori sono rispettivamente 35.7% e 10.6% ed è il paese con la minor 'distanza' fra i due gruppi.

Un altro modo di misurare la distribuzione del reddito è dato dall'indice di Gini, che assume valori compresi fra 0 ed 1e tanto più alti quanto più la distribuzione è diseguale. Ovviamente anche qui l'America Latina ha la distribuzione peggiore con valori che arrivano al 55%. Ancora una volta ECA presenta mediamente i valori più bassi, compresi fra 20 e 40%, come anche l'Asia del Sud. In SSA ci sono grandi variazioni si va dal 30% dell'Etiopia al 61% del Botswana e al 74% della Namibia, che sono fra i paesi con il GNI pro capite più alto dell'Africa!! Nei paesi ad alto reddito gli Stati Uniti superano il 40% mentre il Giappone non arriva al 25%.

Conclusioni

Al termine di questo lungo capitolo conviene soffermarsi su alcuni punti.

Primo, abbiamo visto che con gli indicatori economici le cose si complicano non poco rispetto a quelli demografici, la scelta di alcuni indicatori rispetto ad altri fornisce rappresentazioni assai diverse dei fenomeni e quindi bisogna essere molto attenti a ciò, all'elemento reale, che si vuole comprendere. Molto bello avere a disposizione gli MDGs, appagano la nostra visione dello sviluppo a più dimensioni, anzi magari aggiungiamone altri. Avremo così un miglior descrizione delle reali opportunità delle persone. Ma quanto questo semplifica la ricerca di strategie di sviluppo?

Certo gli MDGs come l'idea di sviluppo umano ci rendono più attenti a ciò che realmente conta per gli individui: la possibilità di soddisfacimento di alcuni, ma anche molti, bisogni. Inoltre gli MDGs e la loro evoluzione nel tempo, richiedono necessariamente di essere considerati tutti insieme e quindi il miglioramento per essere davvero tale dovrebbe riguardare tutti questi aspetti.

Secondo, per ogni MDG la correlazione del suo trend con quello del GNI pro capite è sempre molto forte, come è facile vedere e come mostra con chiarezza un lavoro di Bourguignon ed altri del 2008 (Bourguignon F. et al. *Millenium Development Goals at Midpoint: Where do we stand?*, Brussels 2008, background paper to the *European Report on Development* 2009).

Terzo, **ma allora che cosa è lo sviluppo e come valutarlo?** L'esperienza storica dei paesi ad alto reddito, compresi alcuni che lo sono divenuti negli ultimi decenni, e forse anche quella di paesi a reddito medio alto, ci mostra che la crescita economica è un elemento fondamentale per dare maggiori opportunità ad una percentuale sempre più elevata di cittadini. Questo avviene soprattutto attraverso le opportunità di lavoro, cioè di occupazione a salari e stipendi crescenti, ma anche a crescenti guadagni per il lavoro autonomo. Una **crescita economica sostenuta nel tempo**, almeno una generazione è una caratteristica riscontrabile in tutti i casi di successo. Certo la crescita si accompagna quasi sempre a forti fenomeni di cambiamento strutturale e quindi a squilibri regionali, flussi migratori e spesso peggioramento nella distribuzione del reddito, che si concentra nelle mani dei nuovi ricchi. Nell'esperienza storica dell'Europa, e quindi attraverso più generazioni, la crescita economica si è accompagnata al sorgere di una forte classe media ed alla diminuzione degli indicatori di disuguaglianza.

Ma se badiamo alle esigenze concrete e più immediate, soprattutto per i paesi più poveri o per i più poveri all'interno dei vari paesi allora gli obiettivi del millennio sono strumenti essenziali. Il miglioramento della mortalità infantile, o di un altro indicatore, da un anno all'altro è fondamentale ed è certamente da considerarsi come sviluppo, perché coglie un aspetto specifico, ma importante anzi a volte fondamentale nel contesto storico di un paese. **I bisogni fondamentali delle persone ed il loro soddisfacimento** sono sempre una guida sicura per identificare lo sviluppo.

Forse possiamo offrire al nostro lettore una conclusione provvisoria e parziale, ma che ci pare di grande buon senso. I due elementi vanno insieme. L'urgenza del far fronte ai bisogni fondamentali deve accompagnarsi ad una crescita economica decente e sostenuta nel tempo che dia alle persone opportunità di impiego e quindi di scelta del come procurarsi il reddito. Insomma, la riduzione delle mancanze, *deprivation* seguendo Sen, più forti e più immediate, altrimenti non ce la si fa; ma anche un segno positivo, un +, per sé e per i propri figli, ed un segno che sia percepito come tale dalle persone, che ci credano e che possano vivere e realizzare come attori il loro sviluppo. Per questo la crescita economica è un elemento fondamentale, necessario, forse non sufficiente, anche se si può discutere sul come crescere.

E per l'appunto alla crescita economica dovremo rivolgerci nel capitolo successivo.

Bibliografia

- Enrica Chiappero Martinetti e Andrea Semplici, *Umanizzare lo sviluppo*, Rosenberg e Sellier, Torino, 2001.
- Debraj Ray, *Development Economics*, capitolo 9, Princeton University Press, Princeton, New Jersey 1998
- Schneider Friedrich 2002, *Size and Measurement of the Informal Economy in 110 Countries Around the World*, World Bank Working Paper, July.
- UNDP, *Human Development Report*, varie edizioni.
- World Bank, *World Development Indicators*, varie edizioni
- World Bank, *World Development Report*, varie edizioni
- <http://www.worldbank.org/depweb/english/modules/index.htm>

Bibliografia ulteriore sulle PPP

- [OECD](#) National Account: l' OECD pubblica le PPA per tutti i paesi OECD.
- Dal periodico *The Economist*: l'indice del Big Mac - intitolato "The world's most accurate financial indicator (to be based on a fast food item), with a ten-year retrospective on burgeronomics"
- Wilfred J. Ethier: *Modern International Economics*, 3rd edition. W. W. Norton & Comp., New York/London: 1995. Si veda in particolare il capitolo 18, sezione 2 sui "Price Linkages"
- Kenneth Rogoff: *The Purchasing Power Parity Puzzle*, *Journal of Economic Literature*, 34(2), June 1996, pages 647-668.

Tavola 3.4-Obiettivi del Millennio, target e indicatori.

Obiettivi	Targets	Indicatori
1. Sradicare la povertà e la fame	1.A Ridurre delle metà, tra il 1990 e il 2015, la percentuale di popolazione che vive in condizione di povertà estrema (con meno di 1 dollaro al giorno)	1.1) Percentuale della popolazione che vive con meno di un dollaro (a parità di potere d'acquisto) al giorno. 1.2) Indice del gap di povertà. 1.3) Porzione del consumo nazionale del quintile più povero della popolazione.
	1.B Garantire una piena e produttiva occupazione e un lavoro dignitosi per tutti, compresi donne e giovani.	1.4) Crescita del PIL per occupato. 1.5) Percentuale di occupati in rapporto alla popolazione. 1.6) Percentuale di occupati che vivono con meno di un dollaro (a parità di potere d'acquisto) al giorno. 1.7) Percentuale di lavoratori autonomi e di occupati in attività a conduzione familiare sul totale degli occupati.
	1.C Ridurre della metà, tra il 1990 e il 2015, la percentuale di popolazione che soffre la fame	1.8) Percentuale di bambini sottopeso sotto i cinque anni di età. 1.9) Percentuale della popolazione sotto il livello minimo di apporto calorico.
2. Garantire l'educazione primaria universale	2.A Assicurare che, entro il 2015, tutti i ragazzi, sia maschi che femmine, possano terminare un ciclo completo di scuola primaria	2.1) Tasso di iscrizione netto alla scuola primaria. 2.2) Percentuale di alunni che arrivano alla fine della scuola primaria. 2.3) Tasso di alfabetismo di ragazzi e ragazze tra i 15 e i 24 anni.
3. Promuovere la parità fra sessi e l'autonomia delle donne	3.A Eliminare la disparità tra i sessi nell'insegnamento primario e secondario preferibilmente entro il 2005, per tutti i livelli di insegnamento, entro il 2015.	3.1) Rapporto ragazze/ragazzi iscritti alla scuola primaria, secondaria e terziaria. 3.2) Proporzioni di donne impiegate nel settore non-agricolo. 3.3) Percentuale di seggi tenuti da donne nel parlamento nazionale.
4. Ridurre la mortalità infantile	4.A Ridurre di due terzi tra il 1990 e il 2015 la mortalità dei bambini al di sotto dei cinque anni.	4.1) Tasso di mortalità per i bambini al di sotto dei cinque anni. 4.2) Tasso di mortalità infantile. 4.3) Percentuale di bambini sotto l'anno di età vaccinati contro il morbillo.
5. Migliorare la salute materna	5.A Ridurre di tre quarti, tra il 1990 e il 2015, il tasso di mortalità materna.	5.1) Tasso di mortalità materna. 5.2) Percentuale di nascite seguite da personale medico preparato.
	5.B Rendere possibile, entro il 2015, l'accesso universale al sistema di salute riproduttiva.	5.3) Indice di diffusione dei metodi di contraccezione. 5.4) Tasso di maternità in età adolescenziale. 5.5) Tasso di assistenza medica pre-parto. (almeno una visita e almeno quattro visite) 5.6) Tasso di assenza dei requisiti per la pianificazione familiare.
6. Combattere l'HIV/AIDS, la malaria ed altre malattie.	6.A Bloccare la propagazione dell'HIV/AIDS entro il 2015 e cominciare ad invertirne la tendenza attuale.	6.1) Prevalenza dell'HIV fra la popolazione di età compresa tra i 15 e i 24 anni. 6.2) Utilizzo del preservativo nell'ultimo rapporto sessuale a rischio. 6.3) Percentuale della popolazione di età compresa tra i 15 e i 24 anni con una conoscenza corretta ed esaustiva dell'HIV e dell'AIDS. 6.4) Rapporto fra alunni orfani e non orfani di età compresa tra i 10 e i 14 anni
	6.B Garantire, entro il 2010, l'accesso universale alle cure contro l'HIV/AIDS a tutti coloro che ne abbiano bisogno.	6.5) Percentuale della popolazione affetta da [HIV] con accesso ai farmaci antiretrovirali.
	6.C Bloccare, entro il 2015, l'incidenza della malaria e di altre malattie importanti e cominciare invertire la tendenza attuale.	6.6) Tasso di incidenza e mortalità associato alla malaria. 6.7) Proporzioni di bambini, sotto i cinque anni di età che dormono sotto tende protette dalle zanzare. 6.8) Proporzioni di bambini, sotto i cinque anni, con febbre che sono curati con appropriate medicine anti malaria. 6.9) Tasso di prevalenza, incidenza e morte associato alla tubercolosi. 6.10) Proporzioni di casi di tubercolosi individuati e curati sotto trattamenti di breve periodo.
7. Garantire la sostenibilità ambientale	7.A Integrare i principi di sviluppo sostenibile nelle politiche e nei programmi dei Paesi; invertire la tendenza attuale nella perdita delle risorse ambientali.	6.11) Proporzioni di terra coperta da foreste Emissioni di CO ² totali per capita e per un 1 Dollaro del GDP in PPP. 6.12) Proporzioni di pesci all'interno di aree sicure biologicamente. 6.13) Proporzioni delle risorse di acqua totali utilizzate.
	7.B Ridurre il processo di annullamento della biodiversità, raggiungendo, entro il 2010, una riduzione significativa del fenomeno	6.13) Proporzioni delle aree terrestri e marine protette. 6.14) Proporzioni di specie minacciate di estinzione.
	7.C Ridurre della metà, entro il 2015, la percentuale di popolazione senza un accesso sostenibile all'acqua potabile e agli impianti igienici di base	6.15) Proporzioni di popolazione che utilizza migliori fonti di acqua potabile. 6.16) Proporzioni di popolazione che utilizza migliori sistemi sanitari.
	7.D Ottenere un miglioramento significativo della vita di almeno 100 milioni di abitanti delle baraccopoli entro l'anno 2020	6.17) Proporzioni di popolazione che vive in baraccopoli.

<p>8. Sviluppare un partenariato mondiale per lo sviluppo</p>	<p>8.A Sviluppare al massimo un sistema commerciale e finanziario che sia fondato su regole, prevedibile e non discriminatorio. Esso deve includere l'impegno in favore di una buona gestione, dello sviluppo e della riduzione della povertà sia a livello nazionale che internazionale.</p>	<p><u>OFFICIAL DEVELOPMENT ASSISTANCE (ODA)-AIUTI ALLO SVILUPPO</u></p> <p>8.1) Livello di ODA totale e sui Paesi meno sviluppati, come percentuale del prodotto interno lordi dei Paesi donatori OECD/DAC(Development Assistance Committee).</p> <p>8.2) Proporzione degli ODA dei Paesi OECD/DAC rispetto ai servizi sociali di base (istruzione di base, servizi sanitari primari, nutrizione, acqua potabile e servizi sanitari).</p> <p>8.3) Proporzione degli ODA non vincolati dei Paesi OECD donatori.</p> <p>8.4) ODA destinati ai Paesi in via di Sviluppo senza sbocchi sul mare in proporzione al loro prodotto interno lordo.</p> <p>8.5) ODA destinati ai Paesi in via di Sviluppo situati in piccole isole in proporzione al loro prodotto interno lordo.</p>
	<p>8.B Tenere conto dei bisogni speciali dei paesi meno sviluppati. Questo include l'ammissione senza dazi e vincoli di quantità per le esportazioni di questi paesi, potenziamento dei programmi di alleggerimento dei debiti per i paesi poveri fortemente indebitati, cancellazione del debito bilaterale ufficiale, e una più generosa assistenza ufficiale allo sviluppo per quei paesi impegnati nella riduzione della povertà.</p>	<p>8.6) Proporzione delle importazioni totali (in valore e escluse le armi) ammesse senza il pagamento di tasse, provenienti da Paesi in via di Sviluppo o dai Paesi meno sviluppati.</p> <p>8.7) Livello medio delle tariffe imposte dai Paesi Sviluppati sui prodotti agricoli, tessili e vestiti provenienti dai Paesi in Via di Sviluppo.</p> <p>8.8) Supporto all'agricoltura (stimato) nei Paesi OECD rispetto al loro prodotto interno lordo.</p> <p>8.9) Proporzione di ODA destinati al supporto per lo sviluppo di capacità commerciali.</p>
	<p>8.C Rivolgersi ai bisogni speciali degli Stati senza accesso al mare e dei piccoli Stati insulari in via di sviluppo (tramite il Programma di Azione per lo Sviluppo Sostenibile dei Piccoli Paesi Insulari in Via di Sviluppo e le conclusioni della ventiduesima sessione speciale dell'Assemblea Generale).</p>	<p><u>SOSTENIBILITÀ DEL DEBITO</u></p> <p>8.10) Numero di Paesi che hanno raggiunto i loro <i>HIPC decision points</i> e numero di Paesi che hanno raggiunto i loro <i>HIPC completino points</i> (cumulativi.)</p> <p>8.11) Cancellazione del debito a seguito delle iniziative HIPC e MDRI.</p> <p>8.12) Servizio del debito come percentuale sulle esportazioni di beni e servizi.</p>
	<p>8.D Occuparsi in maniera globale del problema del debito dei paesi in via di sviluppo attraverso misure nazionali ed internazionali tali da rendere il debito stesso sostenibile nel lungo termine.</p>	
	<p>8.E In cooperazione con le aziende farmaceutiche, rendere le medicine essenziali disponibili ed economicamente accessibili nei paesi in via di sviluppo.</p>	<p>8.13) Proporzione della popolazione con accesso sostenibile a medicinali essenziali.</p>
	<p>8.F In cooperazione con il settore privato, rendere disponibili i benefici delle nuove tecnologie, specialmente quelle inerenti l'informazione e la comunicazione.</p>	<p>8.14) Numero di linee telefoniche ogni 100 abitanti.</p> <p>8.15) Numero di cellulari ogni 100 abitanti.</p> <p>8.16) Numero di persone che utilizzano internet ogni 100 abitanti.</p>

Fonte: UN, aggiornamento gennaio 2008.