

Ugo Pagano

Maria Alessandra Rossi.

I Danni Economici del Monopolio delle Idee.

(Versione definitiva pubblicata su Limes 5/2009)

Come tutte le crisi di una certa gravità, anche l'attuale crisi finanziaria è attribuibile a una molteplicità di cause ed è difficile stabilire quale sia stato il peso delle diverse cause o addirittura quale di esse sia stata determinante. Molte cause, come la bolla del mercato immobiliare e la debolezza del sistema finanziario, sono state abbastanza evidenti durante i giorni più acuti della crisi e sono state oggetto di un approfondito dibattito. Altre, come l'esistenza dei cosiddetti "squilibri globali" (*global imbalances*) e la "scorpacciata di risparmi" (*saving glut*) sono state oggetto di un dibattito, talvolta apologetico, che ha fatto risalire la crisi alla incapacità di paesi diversi dagli USA di impiegare i risparmi che generavano inondando i mercati americani. In questo articolo vorremmo evidenziare che, se queste cause sono state importanti, la crisi é anche stata causata da fenomeni di lungo periodo, e in particolare dalle dinamiche dell'economia della conoscenza, influenzati dai mutamenti dei rapporti politici internazionali che la crisi, a sua volta, contribuirà a modificare. Sia il boom che la crisi della cosiddetta economia della conoscenza possono essere fatti risalire alla fine della guerra fredda e alla seguente egemonia globale americana. In estrema sintesi, la tesi, che proporremo in questo lavoro é che, mentre la libera immissione nel pubblico dominio di tecnologie sviluppate dai militari e da centri di ricerca avvenuta verso la fine della guerra fredda ha contribuito a creare il boom della economia della conoscenza, la sua eccessiva privatizzazione, che emerge con l'istituzione del WTO e dei TRIPS nel 1994, ha finito con l'avere un ruolo opposto. Essa ha dapprima rallentato lo sviluppo delle economie che non disponevano né di costi del lavoro particolarmente bassi (come la Cina), né di rilevanti dotazioni di diritti di proprietà intellettuale (come gli Stati Uniti) e, dopo qualche anno, anche di quelle economie che hanno tratto i vantaggi più notevoli dal nuovo ordine dell'economia internazionale.¹

Eccesso di risparmio o carenza di investimenti?

¹ Alcuni di questi punti sono sviluppati in dettaglio nel nostro articolo "The Crash of the knowledge economy" (Cambridge Journal of Economics 2009, V. 33 pp. 665-683).

Le cause immediate dell'attuale crisi sono fatte spesso risalire alla presenza di un eccesso di flussi di risparmio nell'economia statunitense che, attraverso un insieme di meccanismi ben spiegati (purtroppo solo a posteriori) dai modelli economici cosiddetti di selezione avversa e azzardo morale, avrebbe provocato il progressivo deterioramento del pool dei debitori, con le conseguenze che sono ormai sotto gli occhi di tutti.

La questione che sembra appassionare particolarmente economisti e *policy-makers* riguarda l'attribuzione della responsabilità di tale eccesso di risparmio. Molti sono attratti dalla tentazione di attribuire interamente la responsabilità della crisi all'assenza di regolamentazione del mercato statunitense ed alla politica espansiva della *Federal Reserve* statunitense che, mantenendo i tassi d'interesse artificialmente bassi, ha trasformato un benefico flusso di risparmio in una disastrosa inondazione.

D'altra parte non mancano più o meno interessati commentatori che, focalizzando l'attenzione sui cosiddetti "squilibri globali" (*global imbalances*), rintracciano la piena responsabilità della crisi ben lontano dall'economia e dalla politica americane. Fra questi, comprensibilmente, è il governatore della *Federal Reserve* Ben S. Bernake, che sostiene da molto tempo che il ruolo della Fed nell'espansione del credito è stato marginale e che la causa ultima della crisi è stata una scorpacciata di risparmi (*saving glut*) cui gli Stati Uniti sono stati costretti dal massiccio afflusso di risparmi proveniente da altri paesi². Secondo questa interpretazione, l'accumulo di risparmi al di fuori degli Stati Uniti deriverebbe, in particolare, dalle politiche volte ad accumulare e preservare surplus di bilancio corrente adottate dai paesi Asiatici e dell'America Latina in risposta alle crisi finanziarie degli anni ottanta e novanta. Fra queste politiche, un ruolo di primo piano sarebbe stato giocato nella crisi dall'accumulo di riserve valutarie in dollari, motivato dal duplice obiettivo di mantenere le monete delle economie emergenti svalutate e di costituire una rete di protezione in caso di shock finanziari.

A ben guardare, il dibattito sulle responsabilità dell'eccesso di risparmio si rivela tanto acceso quanto fuorviante, fra le altre cose poiché prescinde da alcuni importanti dati empirici che già nel 2005 avevano trovato spazio nel *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internazionale, dedicato alla globalizzazione ed agli squilibri globali³. L'analisi del Fondo, successivamente rielaborata e confermata nella sostanza da due economisti della Banca di Francia – Moëc e Frey⁴, solleva dubbi sull'esistenza stessa di un eccesso globale di risparmio, evidenziando piuttosto l'esistenza di un trend decrescente di investimento.

Si tratta di un trend che ha caratterizzato, a partire dalla metà degli anni novanta, il Giappone, l'area dell'euro e, in misura persino maggiore, i paesi dell'Est Asiatico, con l'esclusione della Cina. In particolare, nei paesi dell'Est Asiatico i tassi di investimento aggregati sono diminuiti di più di 10

2 Si veda, ad esempio, il discorso pronunciato da Ben S. Bernanke a Berlino per la "Bundesbank Lecture", intitolato "Global Imbalances: Recent Developments and Prospects", consultabile sul sito <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20070911a.htm>.

3 International Monetary Fund (IMF). 2005. *World Economic Outlook: Globalization and External Imbalances*. Washington, DC.

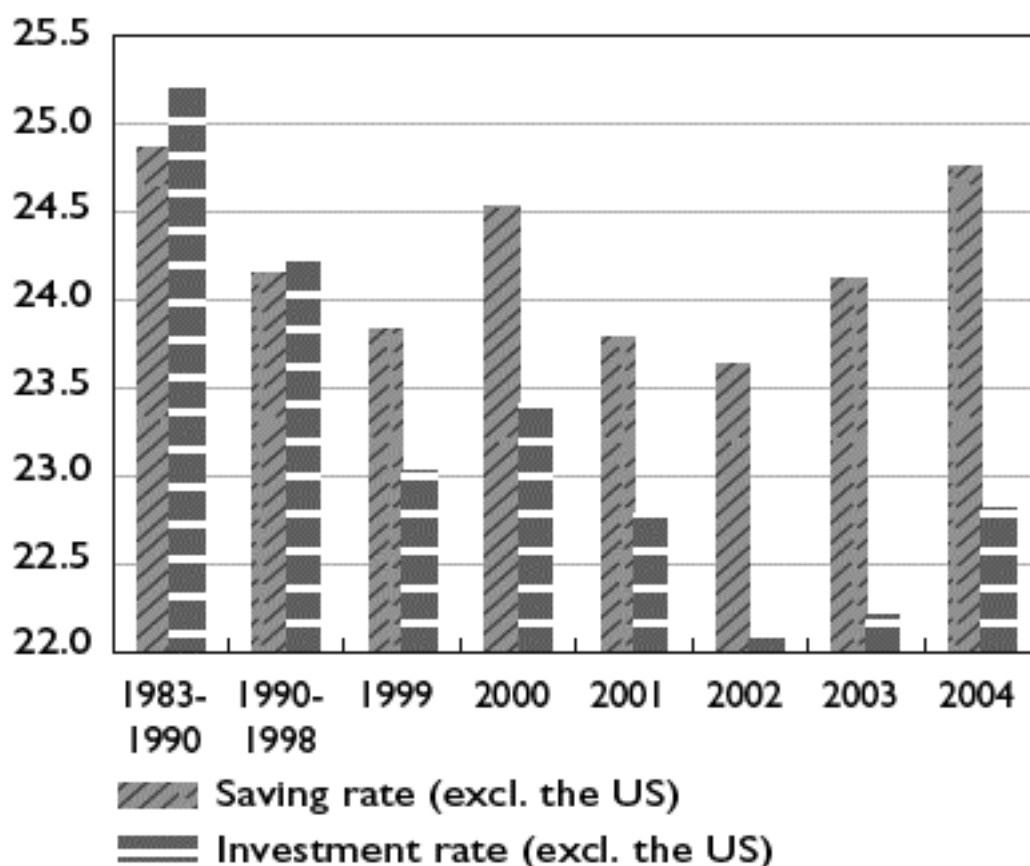
4 Moëc, G. e Frey, L. 2006. 'Global Imbalances, Saving Glut and Investment Strike', Occasional Paper n.1, Banque de France.

punti di PIL dalla metà degli anni novanta, tornando più recentemente ad aumentare prevalentemente per effetto di un forte incremento nell'investimento pubblico. Inoltre, il tasso di investimento sul capitale del settore *corporate* è diminuito del cinquanta per cento fra il 1993-1996 e il 1997-2003.

A fronte di tale trend decrescente negli investimenti, il tasso di risparmio dei paesi asiatici emergenti, se si esclude la Cina, è rimasto sorprendentemente stabile nel corso degli ultimi due decenni ed è stato in realtà caratterizzato da un andamento decrescente nel corso degli anni novanta e soltanto da un lieve incremento dopo il 2000. Il trend di aumento del risparmio aggregato nei paesi emergenti si spiega dunque in gran parte con il netto incremento del risparmio della Cina e dei paesi produttori di petrolio. L'esistenza di un nesso fra un eccesso di risparmio nel mercato statunitense e più o meno deliberate politiche adottate dai paesi dell'Est Asiatico non sembra dunque confermata dai dati oggettivi.

D'altra parte, è davvero difficile farsi convincere dalla tesi dell'esistenza di un'inondazione di risparmi (*saving glut*) motivata da politiche attuate particolarmente nei paesi dell'Est Asiatico, dopo una rapida ispezione del grafico 1, tratto dall'articolo citato di Moëc e Frey. Il grafico riporta i tassi di risparmio e di investimento globali (con l'esclusione degli Stati Uniti) nel periodo 1983-2004, in percentuale del prodotto interno lordo mondiale, e mostra il marcato trend di contrazione degli investimenti che caratterizza il periodo considerato.

Figura 1. Tassi di risparmio e di investimento globali (con l'esclusione degli Stati Uniti), in percentuale del PIL mondiale. (Fonte: Moëc and Frey, 2006, pag. 3).



Le stesse fonti più sopra menzionate evidenziano lo scarso dinamismo delle imprese statunitensi che, nonostante costi di approvvigionamento di capitale eccezionalmente bassi ed alti costi opportunità del risparmio, hanno significativamente contratto i propri investimenti. Le imprese statunitensi sono, in altre parole, diventate prestatori netti di capitale in un momento nel quale le condizioni dei mercati finanziari avrebbero suggerito l'opportunità di prendere capitale a prestito per realizzare nuovi investimenti⁵.

Non solo. La composizione dell'investimento estero aggregato negli Stati Uniti ha subito un profondo mutamento. Mentre nella seconda metà degli anni novanta l'investimento estero negli Stati Uniti aveva prevalentemente natura privata ed era diretto al settore *corporate*, nell'ultima decade sono state le banche centrali a svolgere un ruolo di primo piano. Allo stesso tempo, l'investimento nel settore *corporate* è sostanzialmente diminuito a favore dei mercati finanziari e, in

⁵ Già nel luglio 2005 l'*Economist* parlava di un "*corporate saving glut*" e nel sottotitolo notava come ormai le grandi corporation, ancora di più delle economie emergenti, fossero diventate i leader mondiali della corsa globale verso la frugalità. *The Economist*, 7 luglio 2005, "Saving by companies".

particolare, dei titoli a reddito fisso. Per qualche motivo, le imprese statunitensi hanno smesso negli ultimi anni di essere percepite come una buona destinazione per i capitali del resto del mondo.

Dunque: a partire dalla metà degli anni novanta, gli investimenti sono significativamente diminuiti prima nei paesi dell'Est Asiatico, nell'area dell'euro e in Giappone e successivamente anche negli Stati Uniti; fra i paesi asiatici, soltanto la Cina ha aumentato il proprio tasso di risparmio; le imprese statunitensi hanno improvvisamente scoperto le virtù del risparmio; le imprese degli altri paesi hanno rapidamente perso interesse per le meraviglie della *new economy* statunitense.

Questi dati suggeriscono che il nesso fra l'esistenza di squilibri globali e l'attuale crisi è certamente più complesso di quanto indicato dai sostenitori della tesi della "scorpacciata di risparmi". Parte di questa complessità è data dalle dinamiche dell'economia della conoscenza, che potrebbero aver giocato un ruolo ben più rilevante nella crisi di quanto riconosciuto dal dibattito attuale. In particolare, a nostro avviso, se le radici della crisi vanno cercate più in una caduta degli investimenti che in un eccesso di risparmio, una delle sue cause più stringenti può essere fatta risalire all'architettura dei diritti di proprietà e del commercio internazionale che comincia a prendere forma con l'accordo cosiddetto TRIPs (*Trade-related Aspects of Intellectual Property Rights*), siglato a Marrakech nel 1994 nell'ambito dell'accordo costitutivo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO). Con tale accordo viene dato un forte impulso alla privatizzazione della conoscenza e, come si argomenterà meglio nel prossimo paragrafo, si pongono i presupposti per la futura crisi dell'economia fondata sull'intenso utilizzo delle risorse intellettuali.

Diversamente da tutti i precedenti accordi internazionali relativi alla proprietà intellettuale, l'inclusione dei TRIPs nella costituzione del WTO ha comportato l'istituzione di un efficace meccanismo per far rispettare la proprietà intellettuale. La ratificazione dei TRIPs costituiva, infatti, un annesso degli accordi del WTO e un requisito obbligatorio per accedere al commercio internazionale, come spontanea conseguenza del fatto che il riconoscimento dei diritti di proprietà (inclusi quelli intellettuali) costituisce la base naturale del libero scambio. A seguito degli accordi di Marrakech, gli Stati hanno potuto essere disciplinati mediante le istituzioni dello stesso WTO e, in casi estremi, essere sottoposti alla dura sanzione della limitazione dell'accesso al commercio internazionale.

Questa nuova architettura del commercio internazionale inizia a delinearsi alla fine della guerra fredda, ovvero in un momento di frattura in cui gli Stati Uniti cominciano a vedere negli altri paesi dell'occidente (in particolare Giappone e Germania) più dei rivali commerciali che degli alleati politici, mentre gli investimenti nei paesi in via di sviluppo diventavano sempre più attraenti, a condizione che il contesto internazionale fosse in grado di garantire un'efficace protezione dei diritti di proprietà dei paesi avanzati.

La fine della guerra fredda segna anche un'evoluzione di segno opposto. Il crollo dell'Unione Sovietica rendeva possibile cogliere un "dividendo di pace" nella forma di una veloce diffusione di tecnologie (in particolare le ICT, ovvero le *Information and Communication Technologies*) che, sviluppate durante il lungo confronto con i paesi socialisti, potevano ora essere messe velocemente a disposizione per utilizzi civili⁶. È proprio la libera diffusione della tecnologia esistente, sviluppata

⁶ Si veda il lavoro di Ignazio Visco "The Global Crisis: the role of policies and the international monetary system" presentato al G20 Workshop on the Global Economy tenutosi a Mumbai dal 24 al 26 Maggio 2006. Visco osserva

a fini militari, a dare impulso alla cosiddetta *new economy* – l'economia ad alta intensità di conoscenza. A ben vedere, il boom della *new economy* non è stato tanto un prodotto spontaneo delle forze di mercato ma il risultato di un involontario intervento pubblico, dettato soprattutto da esigenze militari.

I primi anni 90 sono, quindi, allo stesso tempo gli anni in cui sulla base di innovazioni prevalentemente provenienti dalla “open science” si gettano le basi del boom della economia della conoscenza e anche gli anni in cui si impostano gli strumenti per restringere a beneficio di pochi i frutti della conoscenza stessa dando ad alcuni paesi i diritti di proprietà (o in altre parole il monopolio) su di essa.

Contrazione degli investimenti: il ruolo dell'eccessiva privatizzazione della conoscenza

L'accordo TRIPs può essere considerato a buon diritto una delle determinanti principali, anche se non l'unica, della straordinaria tendenza osservata negli ultimi anni nella direzione di quello che riteniamo un grado eccessivo di privatizzazione della conoscenza. Negli ultimi due decenni, la natura delle conoscenze brevettabili è stata estesa ad includere oggetti precedentemente esclusi poiché troppo vicini al campo delle idee astratte come il software ed i modelli di business. Gli strumenti a disposizione dei detentori di diritti di proprietà intellettuale (DPI) per ottenere il rispetto dei propri diritti sono stati significativamente rafforzati. L'orizzonte geografico entro il quale è possibile ottenere protezione è diventato sostanzialmente globale.

Accanto al rafforzamento e all'estensione della protezione accordata alla proprietà intellettuale, si è osservata una tendenza delle politiche di ricerca e innovazione dei paesi sviluppati a ridurre più o meno intenzionalmente il ruolo svolto dalla cosiddetta “scienza aperta” (*open science*) nelle economie moderne. In altre parole, le risorse destinate al finanziamento di programmi di ricerca pubblica i cui risultati fossero resi liberamente accessibili nel pubblico dominio sono progressivamente diminuite, di pari passo con la percezione dell'utilità del loro ruolo.

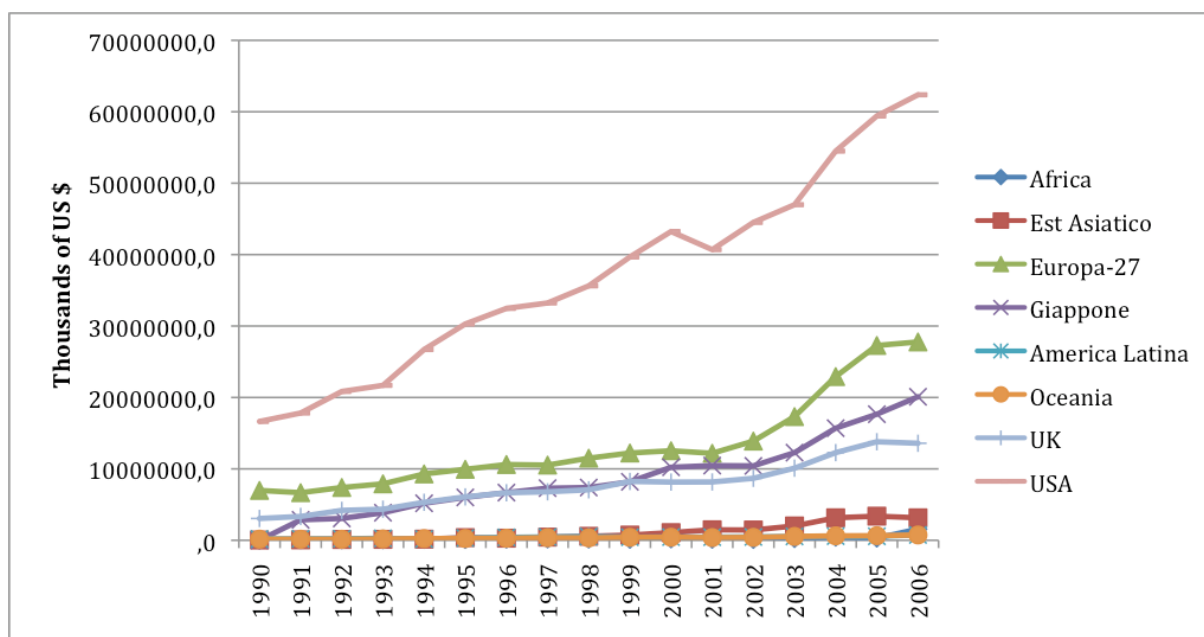
anche che una rilevante frazione dell'aumento di produttività negli Stati Uniti é attribuibile agli effetti diretti e indiretti delle ICT. Forse il dividendo é dovuto solo in parte alle spese militari e, più in generale, all'intervento delle istituzioni pubbliche. Per esempio, il predecessore di internet, Arpanet, nacque sotto l'impulso del Dipartimento della Difesa degli Stati Uniti, ma con la rilevante partecipazione di alcune Università Americane che furono le prime a riuscire a mettersi in rete nel 1969. Il CERN (il centro di ricerca nucleare finanziato dai paesi europei) di Ginevra (vedi <http://press.web.cern.ch/press/PressReleases/Releases2009/PR04.09E.html>) celebra quest'anno venti anni dalla invenzione del web. Anche questa invenzione, prodotta dalla ricerca pubblica europea, fu subito messa gratuitamente a disposizione di tutti.

La combinazione di questi due elementi – rafforzamento dei DPI e contrazione degli spazi tradizionalmente dedicati all'*open science* – ha comportato non soltanto un aumento della pervasività dei DPI, ma anche una radicale modifica degli equilibri internazionali.

Gli elementi di cui si è detto hanno influenzato la divisione globale del lavoro, incidendo sull'equilibrio dei vantaggi comparati di diversi paesi. In particolare, l'estremo rafforzamento del sistema di proprietà intellettuale ha favorito quei paesi, come gli Stati Uniti, che avevano una più elevata "dotazione iniziale" di DPI. Le imprese in questi paesi, infatti, hanno incontrato meno ostacoli all'investimento nella produzione di nuova conoscenza poiché sostengono un più basso "fardello" in termini di costi di licenza necessari all'utilizzo della conoscenza esistente e fronteggiano un più basso rischio che i propri investimenti siano bloccati dalle costose negoziazioni per l'accesso alla proprietà intellettuale e da eventuali rifiuti di concedere licenze. Inoltre, la protezione globale dei DPI consente a tali imprese di decentralizzare i processi di produzione in paesi con bassi costi di manodopera, con minori timori di appropriazione indebita delle proprie risorse intellettuali. Ovviamente, il naturale complemento dell'acquisito vantaggio competitivo dei paesi ad elevata intensità di risorse protette da DPI è la diminuzione delle opportunità di investimento nei paesi con minori dotazioni in termini di DPI.

Un indicatore efficace, sebbene piuttosto impreciso, del vantaggio goduto dagli Stati Uniti per effetto della globalizzazione della protezione dei DPI è dato dalle somme ricevute a titolo di royalty e pagamento di licenze ricevute da differenti aree geo-economiche nel periodo 1990-2006, riportate nella figura 2.

Figura 2. Somme ricevute a titolo di royalty e pagamenti di licenza per area geo-economica (in dollari USA correnti) nel periodo 1990-2006.



Fonte: Elaborazione degli autori sui *World Bank Development Indicators*, 2008.

La categorizzazione dei paesi segue criteri geo-economici. In particolare, la categoria “Est Asiatico” include i paesi ASEAN (Indonesia, Malesia, Filippine, Singapore, Thailandia, Brunei, Burma (Myanmar), Cambogia, Laos, e Vietnam), India, Cina, Corea del Sud, Taiwan e Hong Kong. Il Giappone, che è normalmente incluso nel gruppo dei paesi dell’Est Asiatico è escluso per via delle sue peculiari caratteristiche in termini di attività brevettuale.

Un ulteriore effetto in termini di mutamento dei vantaggi comparati a livello globale riguarda il vantaggio che deriva da un rafforzato sistema di proprietà intellettuale ai paesi che producono più intensivamente risorse intellettuali più facilmente sottoponibili a protezione legale quali le conoscenze prodotte nei settori *science-based* (e dunque ancora, in particolare, agli Stati Uniti). Da un sistema di protezione della proprietà intellettuale particolarmente forte risultano invece svantaggiati i paesi caratterizzati da un sistema di innovazione cosiddetto *bottom-up*, ovvero specializzati nella produzione di innovazioni incrementali sviluppate sulla base di conoscenze specifiche alle singole imprese e prevalentemente di natura tacita, dunque più difficilmente proteggibili mediante il sistema della proprietà intellettuale. Infatti, quando i DPI sono chiaramente definiti e ne è assicurato il rispetto a livello globale, innovazioni discontinue e *science-based* generano profitti più elevati di innovazioni incrementali i cui costi di commercializzazione hanno una maggiore probabilità di essere gravati da costose licenze e dagli altri costi associati all’uso della proprietà intellettuale. In molti settori, i TRIPs finivano quindi con il dare un ulteriore vantaggio agli USA rispetto a Germania, Giappone e altri concorrenti fra cui l’Italia i cui processi innovativi erano meno *science-based*.

Il mutato equilibrio della divisione globale del lavoro ha favorito, nella prima fase successiva ai TRIPs, l’affermazione di un modello cino-americano caratterizzato dalla specializzazione

statunitense nella produzione di beni e risorse ad alta intensità di conoscenza e dalla specializzazione cinese nella produzione a basso costo, mentre ha ridotto le opportunità di investimento per i paesi con elevati costi del lavoro che disponevano di una dotazione relativamente minore di diritti di proprietà intellettuale ed erano caratterizzati da processi produttivi meno science-biased. In altre parole, la globalizzazione dei DPI può aver giocato un ruolo molto più rilevante di quanto comunemente rilevato nel ridurre le opportunità di investimento al di fuori del paese con la più elevata dotazione iniziale di DPI – gli Stati Uniti. Esso può, cioè, aver contribuito a capovolgere in pochissimi anni la situazione degli anni 80 che aveva visto il modello USA in forte declino rispetto a Germania e Giappone

A questa prima fase, tuttavia, ha fatto seguito una seconda fase con conseguenze peggiori per l'economia mondiale, ovvero una fase di riduzione delle opportunità di investimento anche nel paese a maggiore intensità di capitale intellettuale. Si è detto del limitato dinamismo del settore corporate statunitense nell'ultimo decennio, difficilmente spiegabile in ragione delle condizioni dei mercati finanziari. L'eccessivo grado di protezione dei DPI può aver giocato un ruolo non marginale anche a questo riguardo. La letteratura specializzata ha, infatti, da tempo messo in luce che, sebbene la protezione dei diritti di proprietà sulle risorse intangibili abbia ovvie implicazioni in termini di incentivo all'investimento, la proliferazione dei DPI può generare indesiderabili esiti di segno contrario.

Troppi DPI, o diritti troppo protetti, possono costituire un ostacolo all'utilizzazione produttiva delle risorse intangibili. L'insieme di tali ostacoli viene spesso sintetizzato nella metafora della cosiddetta "tragedia degli *anticommons*", introdotta da Michael Heller e Rebecca Eisenberg nella rivista *Science* nel 1998⁷. La "tragedia degli *anticommons*" fa riferimento al fatto che la frammentazione eccessiva dei diritti sulle risorse intangibili tende a ridurre l'investimento nell'utilizzazione produttiva di tali risorse per via degli elevati costi necessari ad assemblare un elevato numero di diritti. L'entità di tali costi può, tra le altre cose, aumentare per effetto di comportamenti strategici consistenti in comportamenti contrattuali restrittivi nella gestione delle proprie risorse intellettuali, nell'innalzamento di barriere all'entrata attraverso l'accumulo di brevetti in uno specifico ambito innovativo (*patent fences*) o nell'adozione di strategie di "*patent flooding*", ovvero di strategie volte a "circondare" l'innovazione di un rivale mediante l'acquisizione di brevetti anche di dubbia validità in aree affini con l'obiettivo di forzare il raggiungimento di un accordo di licenza reciproca (*cross-licensing*).

Se, dunque, può considerarsi relativamente poco controverso che l'istituzione di un sistema di protezione della proprietà intellettuale faciliti inizialmente lo scambio commerciale delle risorse intellettuali ed incentivi l'investimento (ma per un'opinione contraria si legga il bel saggio di Boldrin e Levine⁸), altrettanto poco controverso sembra essere ora il fatto che, a livelli elevati di frammentazione dei diritti di proprietà intellettuale, il positivo effetto di incentivo sia più che compensato da un negativo effetto di "blocco" reciproco.

7 Heller, M. and R. Eisenberg, 1998. Can Patents Deter Innovation: The Anticommons in Biomedical Research, *Science* 280, pp.698-701.

8 Boldrin M., Levine D. K. (2008) *Against Intellectual Monopoly*. Cambridge University Press. Cambridge.

Oltre una determinata soglia di diffusione, i monopoli intellettuali globalmente protetti sono diventati troppo pervasivi e hanno cominciato a bloccarsi a vicenda. A questo punto comincia a incepparsi anche il meccanismo d'accumulazione dei grandi "proprietari di conoscenza". Infatti, con la proliferazione eccessiva dei DPI e l'aumento degli ostacoli all'accesso alle risorse intellettuali esistenti si sono ridotte le opportunità di investimento anche nel paese che, proprio per effetto della protezione globale dei diritti sulle risorse di cui disponeva più abbondantemente, aveva precedentemente incrementato la propria profittabilità ed attratto capitali esteri.

La protezione globale della proprietà intellettuale che trae origine dall'accordo TRIPs ha quindi contribuito a limitare le opportunità di investimento prima nei paesi che disponevano di una minor "dotazione iniziale" di proprietà intellettuale e successivamente anche negli Stati Uniti. La caduta degli investimenti ha creato alcune delle condizioni che hanno portato alla crisi finanziaria, e quest'ultima ha a sua volta portato il livello degli investimenti verso nuovi precipizi da cui sarà difficile risalire senza un notevole numero di misure di politica economica.

Diritti di proprietà intellettuale, crisi e protezionismo

Salvo qualche notevole eccezione, come Krugman⁹, abbiamo assistito in questi mesi a un coro di allarmi per i danni di un incombente protezionismo. Si fa notare come uno degli effetti peggiori delle crisi finanziarie sia che esse possono disintegrare il libero scambio.

E' certamente vero che la crisi sta portando ad atteggiamenti protezionistici e a [ritorni di nazionalismo economico](#). E' però anche vero che il protezionismo, celandosi sotto le sacre vesti dei diritti di proprietà privata, ha contribuito a generare la crisi finanziaria.

Come definire, infatti, se non protezionistiche, misure che rendono i DPI dei monopoli globali e cioè, in un certo senso, dei dazi doganali dal valore quasi infinito? A seguito dei TRIPs non solo i potenziali concorrenti di altri paesi non possono esportare un bene protetto da DPI nel paese del titolare di tali diritti, ma non possono neppure legalmente produrlo nel proprio paese. A dispetto dell'accattivante retorica declamante libero scambio e proprietà privata, gli accordi di Marrakech introducono surrettiziamente super-tariffe tali da far impallidire il protezionismo più spinto.

È, inoltre, in questo strano tipo di protezionismo che non sembra far altrettanta paura del protezionismo dei dazi e delle quote che va rintracciata l'origine dell'impeto di rinnovato vigore sperimentato dall'economia americana nella seconda metà degli anni novanta. Il curioso paradosso che emerge dall'analisi precedente è, infatti, che non sono state le virtù della concorrenza ma i vantaggi del monopolio intellettuale a far riguadagnare rapidamente terreno agli Stati Uniti rispetto alle altre economie occidentali.

⁹ "The conscience of a liberal", New York Times del 1 febbraio 2009, disponibile sul sito <http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/02/01/protectionism-and-stimulus-wonkish/>.

Non va dimenticato che, nel corso degli anni ottanta, si sono consumati fiumi d'inchiostro per descrivere i miracoli del management giapponese e suggerire i vari modi in cui gli americani avrebbero potuto imitarlo. Nel 1992, George Bush Senior conclude una presidenza piena di successi in politica estera in un quadriennio che vede, fra l'altro, il crollo delle economie socialiste e la disintegrazione dell'Unione Sovietica. Eppure lo slogan "it's the economy stupid!" basta a fargli perdere le elezioni contro Clinton. La causa non è tanto la crisi congiunturale iniziata nel '90 ma la consolidata percezione che il "modello americano" sia perdente rispetto a quelli alternativi giapponese e tedesco.

Alla fine degli anni 90 il quadro si è capovolto. Gli Stati Uniti (e l'Inghilterra) sono diventati il modello da imitare e gli eroi di ieri (non solo Germania e Giappone ma, dopo la crisi del '97, anche tutte le tigri asiatiche) si affannano a ristrutturare le loro economie sulle orme del cosiddetto modello anglo-americano. Frattanto l'economia cinese ha un rapidissimo sviluppo.

La spiegazione potrebbe essere fatta risalire al solito ritornello liberista: solo gli americani (e gli inglesi) avrebbero riscoperto improvvisamente le virtù del mercato, offrendo così numerose opportunità d'investimento precluse ai loro rigidi concorrenti. A noi sembra, invece, che una spiegazione più convincente risieda nei mutamenti dell'architettura del commercio internazionale ed alla globalizzazione dei DPI che abbiamo descritto: non nel liberismo ma in una forma di protezionismo che, proteggendo le grandi imprese non solo contro la concorrenza straniera, ma anche dalla concorrenza delle altre imprese dello stesso paese, ha alla fine messo in crisi anche gli Stati Uniti che avevano inizialmente tratto i massimi vantaggi da tale forma di protezionismo.

Politiche keynesiane per le economie ad alta intensità di conoscenza

Alcune "vecchie teorie" (considerate dei paria accademici fino a qualche mese fa) offrono il principale quadro intellettuale per le politiche di contrasto alla crisi. La rivalutazione di teorie e di politiche passate offre certamente un'utile base per ripartire. Tuttavia, nel suggerire delle politiche anti-crisi, non si dovrebbe ignorare quanto è cambiata l'economia rispetto agli anni Trenta. A quel tempo, l'attenzione delle politiche orientate a stimolare la domanda aggregata era rivolta principalmente alle infrastrutture tradizionali: ponti, strade, ecc. In una moderna economia basata sulla conoscenza, l'orientamento dovrebbe essere differente. Le politiche dovrebbero sfruttare le nuove opportunità che le economie contemporanee offrono alle misure di tipo keynesiano.

Anche se la crisi si è originata prevalentemente nel settore finanziario, è probabile che le istituzioni in essere nell'economia ad alta intensità di conoscenza possano diventare una delle cause di una stagnazione prolungata. Allo stesso tempo, l'economia ad alta intensità di conoscenza offre grandi opportunità per politiche keynesiane efficaci. Invece di essere utilizzata per nazionalizzare in modo inefficiente le imprese che producono beni privati, le politiche keynesiane potrebbero essere usate per diminuire il grado di monopolizzazione della conoscenza e trasferire in modo efficiente conoscenza dalla sfera privata a quella pubblica.

Un insieme efficace di politiche di riduzione del grado di privatizzazione della conoscenza e rilancio dell'economia dovrebbe includere interventi di lungo e di breve periodo. Nel lungo periodo,

il WTO, che ha contribuito a rendere più conveniente la proprietà intellettuale privata, dovrebbe essere bilanciato dall'istituzione di una forte WRO (*World Research Organization*) che renda possibile l'investimento in proprietà intellettuale pubblica laddove essa può meglio contribuire allo sviluppo globale. E' giunto il momento di accettare anche a livello politico che la conoscenza è un bene "non-rivale" che dovrebbe essere trattato come la più preziosa e specifica risorsa collettiva dell'umanità.

Le misure anti-crisi dovrebbero includere il finanziamento delle infrastrutture pubbliche di ricerca. Una WRO potrebbe assicurare un coordinamento a livello sovranazionale di tale finanziamento al fine di evitare problemi di *free-riding* tra paesi, che al momento stanno restringendo lo sviluppo degli investimenti in ricerca pubblica. Nella nuova architettura post-crisi dell'economia globale, il libero mercato e l'*open science* dovrebbero (ri)trovare lo spazio che hanno perso a favore di spinte protezionistiche e monopoli intellettuali.

Un "supermoltiplicatore" degli investimenti?

Nella presente crisi, il finanziamento pubblico alla ricerca potrebbe prendere immediatamente la forma di un'acquisizione pubblica di DPI di valore consolidato dalle imprese private. Una politica di *patent buyouts*¹⁰ potrebbe affiancare altre misure di sicura rilevanza, quali politiche monetarie, interventi sulla regolamentazione finanziaria e politiche keynesiane standard. L'effetto di queste politiche potrebbe andare ben oltre quello determinato da molte delle misure proposte per fare fronte alla crisi.

In primo luogo, l'acquisizione non comporta la nazionalizzazione dell'impresa o l'uso di denaro dei contribuenti senza contropartita. Al contrario, il brevetto è pagato ad un prezzo corrispondente al suo valore privato ma viene trasferito all'arena pubblica dove ha un valore molto maggiore e può ridurre i costi di produzione di molti produttori. Inoltre, i brevetti sono al momento sottovalutati, insieme ai valori di mercato delle imprese che li detengono), così che essi potrebbero essere acquistati ad un prezzo conveniente sia per il venditore che per la comunità che ne finanzia l'acquisto.

10 Per un'analisi generale del meccanismo dei patent buyouts, che prescinde dalle implicazioni per la presente crisi finanziaria, si veda l'articolo di Michael Kremer "Patent buyouts: a mechanism for encouraging innovation", apparso nel 1999 sul *Quarterly Journal of Economics* (n. 113(4)).

In secondo luogo, si garantisce sostegno finanziario a quelle imprese che si sono mostrate più innovative. Un forte stimolo per nuovi investimenti viene dato su due fronti alle imprese più efficienti. Da una parte tali imprese ricevono nuovi fondi; dall'altra, avendo venduto alcuni dei DPI in loro possesso, affrontano una competizione più dura. Pertanto, esse avranno un forte incentivo ad investire in innovazione stimolando così la domanda aggregata. L'intera catena del processo innovativo potrebbe in questo modo essere stimolata, con positive conseguenze per la crescita dell'economia e l'efficienza delle imprese.

In terzo luogo, un prezzo di monopolio viene sostituito da un più basso prezzo concorrenziale, e anche questo ha un effetto positivo sulla domanda aggregata.

Infine, viene alleviato il problema degli “*anti-commons*” di cui si diceva; ciascuno può ora investire in nuova conoscenza con la consapevolezza che è meno probabile che la conoscenza pregressa complementare necessaria per beneficiare dell'innovazione sia posseduta da altre imprese. La politica suggerita diminuisce il costo del rischio delle transazioni future necessarie ad utilizzare i frutti dell'attività innovativa. Dunque, se da una parte i fondi vengono immediatamente trasferiti alle imprese che sono state più innovative in passato, che spesso appartengono ai paesi più ricchi, dall'altra l'aumento della conoscenza liberamente disponibile per tutti ha effetti diffusi e contribuisce allo sviluppo complessivo dell'economia mondiale.

È fuor di dubbio che l'adozione di una politica di breve periodo del tipo che proponiamo comporta degli ostacoli (come, del resto, l'adozione di qualsiasi politica efficace). Un problema non secondario risiede nella esatta definizione del prezzo di acquisto. La selezione dei brevetti acquisibili mediante finanziamento pubblico potrebbe essere soggetta a problemi di discrezionalità o selezione avversa. Infine, una qualche forma di coordinamento internazionale (come, ad esempio, la WRO sopra menzionata) potrebbe rendersi necessaria per evitare problemi di *free-riding* a livello internazionale.

Questi problemi non dovrebbero però oscurare il fatto che gli effetti moltiplicativi che abbiamo indicato vanno ben oltre quelli tradizionalmente associati alle canoniche politiche keynesiane; gli effetti totali sono più forti sia sul lato domanda che in termini di aumento di efficienza dell'economia per via della natura infinitamente replicabile e non-rivale della conoscenza. In questo modo potrebbe essere possibile far funzionare di nuovo quel “super-moltiplicatore” degli investimenti innovativi che aveva caratterizzato l'ascesa dell'economia della conoscenza. Esso non era solo il frutto d'innovazioni importanti ma era anche dovuto al fatto che la loro diffusione sfruttava con maggiore forza una proprietà della conoscenza evidenziata dal Presidente Jefferson che l'aveva paragonata alla fiamma di una candela notando come con ogni candela se ne possono accendere tante altre senza diminuire l'intensità delle candela che si usa per trasmettere il fuoco.