



UNIVERSITÀ  
DEGLI STUDI  
DI PADOVA

## Università degli Studi di Padova

Dipartimento di Studi Linguistici e Letterari

Corso di Laurea Magistrale in  
Lingue Moderne per la Comunicazione e la Cooperazione Internazionale  
Classe LM-38

Tesi di Laurea

*Investigating the Language of Economics:  
A Linguistic Analysis and Translation of “Basic  
Economics” by T. Sowell  
(Chapters 20 and 21)*

Relatore  
Prof. Maria Teresa Musacchio

Laureando  
Maria Teresa Brugnano  
n° matr. 1057552 / LMLCC

Anno Accademico 2014 / 2015

# CONTENTS

|   |     |
|---|-----|
| <b>INTRODUCTION</b> .....   | 1   |
| <b>1. SPECIAL LANGUAGES AND TRANSLATION: THEORY, DEFINITIONS, AND GENERAL FEATURES</b> .....                                    | 4   |
| 1.1 Main aspects of translation .....   | 4   |
| 1.2 Specialized discourse and its features.....   | 6   |
| 1.3 The language of Economics .....   | 16  |
| <b>2. INTRODUCING THOMAS SOWELL'S <i>BASIC ECONOMICS: A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY</i></b> .....                         | 20  |
| 2.1 About the author .....  | 20  |
| 2.2 The book: purpose and basic facts .....   | 21  |
| 2.3 Introduction to International economics .....   | 25  |
| <b>3. TRANSLATION</b> .....   | 30  |
| Chapters 20 and 21 of <i>Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy</i> by T. Sowell translated for academic purposes |     |
| <b>4. TRANSLATION PROCESS: APPROACHES, STRATEGIES, PROBLEMS, COMMENTS</b> .....   | 99  |
| 4.1 Style, metaphorisation, and figurative language .....   | 100 |
| 4.2 Terminology: acronyms and abbreviations .....   | 107 |
| 4.3 Cohesion .....  | 109 |
| 4.4 Textual organisation .....  | 115 |
| 4.5 Sentence complexity and sentence length .....   | 118 |
| 4.6 Depersonalisation .....   | 125 |
| 4.7 Omissions .....   | 127 |
| <b>CONCLUSIONS</b> .....  | 129 |

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| <b>APPENDIX</b> .....              | 135 |
| <b>BIBLIOGRAPHY</b> .....          | 168 |
| <b>RIASSUNTO IN ITALIANO</b> ..... | 172 |

# INTRODUCTION

The main objective of this thesis is to propose a translation into Italian of two chapters taken from Thomas Sowell's *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy (Fourth Edition)*, published in 2011. The text, as suggested by its title, intends to provide a basic understanding of the fundamental economic principles, and is, therefore, mainly directed to a non-specialist readership, although it deals with the specialist field of Economics.

Having reached the end of my university career, I decided to choose one of the main subjects of my Master's Degree, English Language and Translation, as a starting point for my thesis, specifically developing the aspect of Applied English Linguistics that has interested me most: Translation Studies and Specialist Translation. My Degree Course in "Modern Languages for Communication and International Cooperation" has given me the possibility to broaden my knowledge not only of the languages studied, but also of how they are more and more related to other contexts and areas of study – in this particular case the economic one. Thus, my interest in the language of economics has grown, leading me to take on the challenge of translating this kind of specialized discourse for my final thesis.

The book which more than others aroused my interest is precisely *Basic Economics*: in its very simply written pages, the author, American economist Thomas Sowell, succeeds in the somewhat difficult task of providing a thorough – but very comprehensible – explanation of the basic economic principles to the general public. In the *Preface*, the author states that his intention through *Basic Economics*, "a book for the general public or

for beginning students in economics”, is to provide “*readable* information on economics, as distinguished from the jargon, graphs, and equations that are all too common in many writings on the subject.” (Sowell 2011: *vii*)

The book successfully reaches the author’s objectives, as it offers everyday-life examples to explain economic theories and mechanisms, often using an entertaining language and register to capture or maintain the reader’s attention. The vast majority of readers could be, in fact, any of us: laymen or students engaging in the study of economics, not only experts in the field, wanting to learn or understand more on how the economy works. For this reason, the text fascinated me from the very beginning. From my own personal experience, I found it much more enjoyable and easier to understand than some of the academic texts on economics encountered during my studies, which often proved to be quite difficult material for students of languages and not of economics, as they presented theories and concepts which mainly focus on graphs or formulas difficult to understand for lay people, and a complex way of explaining things for those who only have a basic knowledge of the subject.

Given that, until now, *Basic Economics* has not been translated into Italian yet, but only into Chinese, Hebrew, Japanese, Swedish, Korean, and Polish, for the purpose of the present thesis I have carried out the task of translating Chapters 20 and 21 in order to illustrate Sowell’s simple way of presenting economic concepts. The choice fell on *Part VI* of the book, on *The International Economy*, as it is most related to the globalized society we live in, but also to the interdisciplinary nature of my studies.

The present work is structured as follows: the first chapter, *Special languages and translation: theory, definitions, and general features*, deals with the central topic of the

thesis by illustrating, through definitions, theories, and considerations of language experts and linguists, the main features of translation and special languages; it also deals with the characteristics of the language of economics, in order to understand its specific aspects, as well as similarities and differences between English and Italian. The second chapter, *Introducing Thomas Sowell's Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy*, provides information about the author of the book and the book itself, as far as its purpose and basic facts are concerned; it then briefly defines international economics and its most important issues, necessary to understand the subject matter and the topics related to the translation. The third chapter contains the translation from English into Italian of Sowell's text, i.e. Chapter 20 and Chapter 21 contained in Part VI: The International Economy, of *Basic Economics*. The original text is provided in the Appendix. Finally, the fourth and last chapter, *Translation process: approaches, strategies, problems, comments*, analyses the translation taking into account specific aspects of the source text and of the target text and their differences, as well as dealing with the approach and strategies used in performing the task, and the problems faced during the rendering of the text into Italian. In particular, the aspects it focuses on are; Style, metaphorisation, and figurative language; Terminology – acronyms and abbreviations; Cohesion; Textual organisation; Sentence complexity and sentence length; Depersonalisation; Omissions.

# 1. SPECIAL LANGUAGES AND TRANSLATION: THEORY, DEFINITIONS, AND GENERAL FEATURES

## 1.1 Main aspects of Translation

‘Translation studies’ is currently the standard term to refer to “the academic discipline concerned with the study of translation at large” (Baker 1998: 277). Interest in translation is almost as old as human civilization, however, as Baker (*ibid.*: 277) explains, “as an academic discipline, translation studies is relatively young, no more than a few decades ago”. As a matter of fact, it was only around the second half of the twentieth century that, among scholars, a growing need for research on translation and translation theories was expressed.

“Translation exists because men speak different languages” according to Steiner (1975: 51). The most common, natural, and evident definition is, in fact, that according to which translating involves the process through which a text is rendered from one language into another. However, although “translation is most commonly thought of as a practical activity that involves turning one language into another” (Evans 1998: 149), scholars and linguists have developed and provided various, and sometimes differing, views and theories regarding the discipline.

Newmark (1988: 5) defines translation in the following way:

What is translation? Often, though not by any means always, it is rendering the meaning of a text into another language in the way that the author intended the text. Common sense tells us that this ought to be simple, as one ought to be able to say something as well in one language as in another. On the other hand, you may see it as complicated, artificial and fraudulent, since by using another language you are pretending to be someone you are not. Hence in many types of text (legal, administrative, dialect, local, cultural) the temptation is to transfer as many SL (Source Language) words to the TL

(Target Language) as possible. The pity is, [...], that the translation cannot simply reproduce, or be, the original.

Moreover, according to Newmark (ibid.: 6), “everything without exception is translatable”, and “translation is an instrument of education as well as of truth because it has to reach readers whose cultural and educational level is different from, [...], that of the readers of the original.”

House (2009: 4) considers translation as being “the process of replacing an original text, known as the source text, with a substitute one, known as the target text”, therefore a text in one language is replaced by a text in another language. Thus, by defining translation as a ‘replacement’, House (ibid.: 3) states how, as such, it “has been regarded as a kind of inferior substitute for the real thing”, although “it can also be seen more positively as providing access to ideas and experiences that, although represented at second hand, would otherwise be closed off in an unknown language.” According to this view, translation is both a limitation and a way of overcoming the linguistic and cultural barriers, functioning as a mediator for people unable to access and appreciate the original communicative event.

Even for Snell-Hornby (1988: 39-42), translation is a cross-cultural event. In her view, translation does not simply occur between languages as an isolated phenomenon, it is instead an integral part of culture. To quote the author: “...the extent to which a text is translatable varies with the *degree* to which it is embedded in its own specific culture, also with the distance that separates the cultural background of source text and target audience in terms of time and place.”

Hatim and Mason (1990: 1) describe the translation process as follows:

In creating a new act of communication out of a previously existing one, translators are inevitably acting under the pressure of their own social conditioning while at the same time trying to assist in the negotiation of meaning between the producer of the source-



language text (ST) and the reader of the target-language text (TT), both of whom exist within their own, different social frameworks.

Thus, the authors' perspective has pointed out the importance of social context in the communicative process of translating.

## **1.2 Specialized Discourse and its Features**

After a necessary general introduction on translation, it is now essential to outline the nature and main characteristics of the object of this work: LSP and specialized discourse.

“LSP” is the acronym for Languages for Special Purposes: highly specialised languages (e.g. language of medicine, physics, economics, law) with specific lexis, distinctive morphosyntactic and textual features. It refers to all scientific and/or technical communication (ibid.: 45).

As Gotti and Šarčević (2006: 9) put it, “It is a paradox of the age of globalization that the demand for translation has grown despite the spread and dominance of English. This is especially true of specialized translation.” In their study, they define the latter as that kind of translation covering the specialist subject fields which fall under non-literary translation, such as science and technology, economics, marketing, law, politics, medicine and mass media. This term, according to the authors, has gradually substituted the broader term ‘LSP translation’, placing more emphasis on the transfer of specialist knowledge.

Scarpa (2001: 67) considers specialized translation as being the vital constituent of the international transfer of technical and scientific knowledge, which has become essential for the functioning of modern society.

Some authors, among which Sobrero (1993), Musacchio (1995), Scarpa (2001), and Gotti (2011), have explained the existence and persistence of the ‘terminology issue’, that is a lack of consensus, among scholars, over a standardized term to define the field of research of specialized discourse. Most commonly, the tendency is the use of the term “special languages” versus “specialized discourse”.

Musacchio (1995: 4-6), also taking into consideration scholars’ definitions, has explained the issue as follows:

Nonostante i progressi degli studi, rimangono tuttora aperti i problemi relativi alla definizione del campo di indagine e della terminologia.[...] Per quanto concerne l’aspetto terminologico [...] non esiste univocità nella designazione di questi linguaggi: alcuni parlano di ‘sottocodici’ e ‘lingue speciali’ (Berruto, Sobrero), altri di ‘linguaggi specialistici’ (Gotti), altri ancora di ‘linguaggi speciali’, ‘microlingue’ (Balboni) o ancora di ‘linguaggi settoriali’(Beccaria). [...]

La preferenza accordata dai vari studiosi all’una o all’altra espressione deriva dal desiderio di sottolineare aspetti diversi di questi sottocodici: il richiamo all’ambito della tecnica [...]; la subordinazione al repertorio in ‘microlingua’; l’accento sull’uso da parte di specialisti in ‘linguaggio specialistico’; il rilievo ai diversi settori di utilizzazione in ‘linguaggi settoriali’ e infine l’enfasi sulle caratteristiche particolari o speciali in ‘lingue speciali’.

The author, however, states that none of the above mentioned terms are correct or incorrect definitions for this kind of language, and indicates a preference for ‘special languages’, as it seems the most suitable definition for the language of economics in terms of its characteristics and translation problems.

A thorough definition of ‘special language’ can be found in Cortelazzo (1994: 8), who describes it as a variety intended to satisfy the specialized communicative needs of a restricted group of speakers:

Per lingua speciale si intende una varietà funzionale di una lingua naturale, dipendente da un settore di conoscenze o da una sfera di attività specialistici, utilizzata, nella sua interezza, da un gruppo di parlanti più ristretto della totalità dei parlanti la lingua di cui quella speciale è una varietà, per soddisfare i bisogni comunicativi (in primo luogo quelli referenziali) di quel settore specialistico.

According to Scarpa (2001: 1), taking into account Cortelazzo's definition, 'special languages' is the most suitable expression among the ones suggested by various scholars during the last few decades to designate the different specialized varieties of a language.

Sobrero (1993: 237-239) agrees on the use of the expression 'special languages' to designate in general those languages pertaining to specific fields, but suggests the term "specialized languages" to define those having to do with highly specialized fields. The author explains the reasons for his preference by outlining the terminology issue from his point of view:

La caratteristica principale dei sottocodici/lingue speciali è quella di avere un lessico specialistico.[...] Ma i problemi di definizione del campo e di terminologia sono numerosi. L'elenco delle "lingue speciali" [...] è aperto, e praticamente indelimitabile, soprattutto nel territorio di confine con la lingua comune. D'altra parte, una volta individuato il fenomeno, la stessa terminologia che si usa per designarlo non è affatto univoca. Quelle che Berruto chiama "lingue speciali" per altri sono "linguaggi speciali", "linguaggi specialistici", "microlingue", "linguaggi settoriali". Non è facile decidere quale denominazione adottare, perché ognuna di queste espressioni ha qualche controindicazione [...]. Le lingue speciali comprendono varietà molto differenziate. [...] Alcune lingue speciali riguardano discipline ad alto grado di specializzazione (come la fisica, l'informatica, la linguistica): le chiameremo "lingue specialistiche" (LSP). Altre riguardano settori, o ambiti di lavoro, non specialistici (la lingua dei giornali, della televisione, della politica, della pubblicità, ecc.): le chiameremo, più genericamente, "lingue settoriali". Per tutte manteniamo l'etichetta generale di "lingue speciali".

Gotti, instead, has a different view on the issue, and argues that the term 'special languages' should be kept separate from the expression 'specialized discourse' as the latter "is distinguished from general language not for its use of special linguistic rules absent from general language but for its quantitatively greater and pragmatically more specific use of such conventions." (2011: 15). As a matter of fact, in regards to the term 'specialized discourse', the author observes that it has sometimes been wrongly associated with the notion of 'restricted language', explaining that the two are not interchangeable as the latter "is applied in particular to restricted codes that employ certain sentences of general

language in specialized communication” and “exploits the language code in a far more creative and varied way.” (ibid: 14). As for the use of the term ‘special languages’ Gotti (ibid.: 14) observes that it should only be referred to “languages with special rules and symbols deviating from those of general language.”

Therefore, the author finally considers the expression ‘specialized discourse’ as the one that more clearly reflects

[...] the specialist use of language in contexts which are typical of a specialized community stretching across the academic, the professional, the technical and the occupational areas of knowledge and practice. This perspective stresses both the type of user and the domain of use, as well as the special application of language in that setting. For specialized discourse to develop, all three of these factors need to be present. (Gotti 2011: 15-16)

Special languages can be described according to a horizontal dimension and a vertical dimension: the first concerns the disciplinary domain they deal with (e.g. economic discourse, legal discourse, scientific discourse, etc.), while the latter is related to its sociological variability (e.g. its degree of formality and functional style) (ibid.: 13).

The fields of knowledge characterising the horizontal dimension are further distinguished in “hard” sciences (physics, mathematics, biology, chemistry, engineering, medicine, etc.), dealing with natural phenomena investigated by means of the scientific method, and “soft” or social sciences (law, economics, sociology, anthropology, psychology, history, philosophy, etc.), which study human behaviour and phenomena that occur in society (Scarpa 2001: 4).

With regard to the vertical dimension, language has to be looked at also taking into consideration its context of use, which determines different registers, genres and text types. As Sobrero (1993: 240) has explained, the choice of a particular register depends on the non-linguistic context – the communicative situation and its elements first of all: the

audience, the topic, and the aim of the interaction. Thus, the different stylistic levels which can characterise specialized discourse are positioned on a scale whose extremes vary from a maximum to a minimum level of technicality, based on the maximum or minimum distance from general language. Consequently, the author has concluded that most special-language texts can be grouped into two categories: the scientific level (maximum specialization) and the popular-science level (maximum popularization) (ibid.: 241-242).

Gotti (2011: 16-17) as well has observed how the world of specialized discourse is not as homogenous as it may seem, as a clear distinction has to be made between the different types of specialized languages. But, in the author's view, "There is a further distinction to be made in the field of specialized languages – a distinction that cuts across each of them, determining its level of specialisation." (ibid: 17). Gotti, as a matter of fact, identifies three different communicative situations that occur when a specialist deals with a topic related to his specific professional field:

- a) expert addressing other specialists, debating issues within his disciplinary field, with a frequent use of specialized terminology whose meaning is taken for granted;
- b) experts addressing non-specialists, mainly for educational purposes, in order to explain notions regarding their discipline. Whenever specialized lexis occurs for the first time, its meaning is illustrated; this is the typical case of academic textbooks and instruction manuals;
- c) expert addressing the general public, aiming at providing information of technical nature to a wider audience through everyday lexis, exemplifying

specialized concepts through examples taken from the layman's everyday experience.

Special languages, as such, need to satisfy specific requirements. Various authors – among these Sobrero (1993: 243), Scarpa (2001: 18), and Gotti (2011: 20) – agree with Hoffman's (1984) list of desirable qualities of specialized discourse, and consider them to be representative of the requirements special languages should meet. They are the following:

1. exactitude, simplicity and clarity;
2. objectivity;
3. abstractness;
4. generalization;
5. density of information;
6. brevity or laconism;
7. emotional neutrality;
8. unambiguousness;
9. impersonality;
10. logical consistency;
11. use of defined technical terms, symbols and figures (Gotti 2011: 21).

The above mentioned authors, however, also note that some of these points can result conflicting or overlapping. In the words of Gotti (*ibid.*: 21) “There are also inconsistencies in Hoffmann's criteria: the need for clarity may conflict with simplicity, the need for unambiguous expression may at times make it impossible to ensure conciseness or abstractness.”

Sager, Dungworth and McDonald (1980) have suggested a much more concise series of criteria governing special languages: appropriateness, economy, precision. The authors consider these interdependent, and in order to reach a successful communication, all three need to be satisfied, but they also have to balance according to the communicative situation.

Moreover, specialized discourse is characterized by specific lexical, morpho-syntactic and textual features. These are also the features LSP translators must take into account when translating and analysing a specialized text.

As Musacchio (1995: 10) has remarked, lexis has always been the main aspect through which special languages are distinguished from general language. In analysing the main lexical features of specialized discourse, Gotti (2011: 25-47) explains that monoreferentiality is the most widely-investigated distinctive feature of specialized lexis, in comparison to general language. 'Monoreferentiality' indicates that only one meaning is allowed for words used in a given context, therefore limited to the disciplinary field in which specific terms are employed. As the scientific community prefers avoiding alternative terms to indicate the same concept, it is difficult to substitute a term with its synonym, leading specialized texts to produce a certain lexical repetition, with the result of a reduced number of lexical items in specialized fields.

Another feature of specialized discourse at a lexical level is lack of emotion: as, differently from general language, specialized discourse has mainly an informative purpose, terms have an exclusively denotative function, conferring a more neutral and artificial tone to the language. Specialized lexis is also characterized by referential precision, according to which each term must have an immediate and direct reference to its own concept and avoid the use of indirect reference systems such as euphemisms.

The need for transparency is also important within specialized lexis; it refers to the possibility of an immediate understanding of a term's meaning through its surface form, promptly conveying the idea it expresses. As explained by Gotti (2011: 30-31), the use of conventional affixes is the most commonly employed device which guarantees

transparency in specialized discourse, as a matter of fact, these “have acquired precise values in each discipline as a result of the [...] systematisation and standardisation process.” Their structure “regulates the cataloguing of terms in logical categories but also allows [...] the enlargement of each category within an open system that is both highly organised and codified.” In specialized disciplines, suffixes have a precise meaning and function. An additional important aspect related to word-formation in specialized discourse is that of conciseness, i.e. the need for concepts to be expressed in the shortest possible form. This process is realized in the following ways: reduction in textual surface, such as omission of affixes; merging of two lexemes into a single term; internal or terminal reduction of the term itself; juxtaposition, with the omission of prepositions and premodifiers in nominal groups containing two nouns; use of acronyms and abbreviations.

Specialized discourse also draws upon metaphorisation to create terms taken from general language. The creation of metaphors has a series of advantages: firstly, terminological transparency, obtained by associating new concepts to pre-existing items within the interlocutor’s semantic frame of reference; secondly, conciseness, due to the immediate reference to existing information known to the interlocutor, without the need of complex definitions; lastly, definition of complex or abstract concepts is simplified by the use of physical images of the world.

Thus, the above-mentioned processes illustrate how specialized discourse uses words pertaining to the standard language and incorporates them into its lexis through metaphorisation and specialization. The evident high number of specialized terms introduced in this manner has therefore lead more and more linguists to conclude that the



lexical system of specialized discourse is more productive than that of general language (ibid.: 46-47).

As far as the morphosyntactic features of specialized discourse are concerned, Gotti (ibid.: 49) has pointed out that “[...] the specificity of morphosyntactic phenomena found in specialized languages is not a qualitative but a quantitative one. Certain features may also occur in general language but their higher frequency in specialized discourse makes them typical only of the latter.”

A very common syntactic feature of specialized discourse is nominalization, by which a noun is used instead of a verb to express concepts which refer to actions or processes. As explained by Gotti (ibid.: 58-63), nominal forms create high nominal density in this type of texts – higher compared to that of standard language texts. Moreover, nominal style involves a higher level of pre/postmodification, allows an easier flow of information, creates greater cohesion, and emphasizes verbal action. Thus, nominalization leads to a simplification of syntactic structures within the sentence: specialists tend to minimize surface structures of sentences into simple patterns such as NOUN PHRASE + VERB + NOUN PHRASE. As argued Gotti (ibid.: 63), “[...] specialized languages are simpler in terms of linearity because conceptual complexity is expressed by syntactic and semantic relations within noun phrases.”

In specialized texts, conciseness can also be conveyed syntactically through the omission of one of the sentence’s constituents: textual comprehension is maintained but a compact syntactic structure is created. The sentence structure is also simplified through linguistic strategies which avoid relative clauses: substitution of the relative clause with an adjective obtained through affixation; omission of subject and auxiliary in passive forms;

the verb of the relative clause is turned into its past participle form and placed after the noun it refers to; adverbs to avoid relative pronouns; transformation of the verb into a present participle (ibid.: 51-55).

With regard to the use of verb tenses in specialized texts, the present simple is used in the great majority of cases – not as a result of the specialist’s choice but rather because it is the tense required by the communicative functions found in these texts: definition, description, observation, illustrating qualities and features, stating general truths, etc. Specialized discourse frequently uses indefinite verb forms as well, such as the *-ing* form, the infinitive and participial forms, due to their greater potential for more concise sentences (ibid.: 70-74).

Another frequent feature of specialized discourse is the use of passive verbs, with the aim to depersonalise discourse emphasising the action rather than its cause or agent. The tendency to depersonalisation in specialized texts is also confirmed by the fact that the author commonly refers to himself indirectly, through third-person pronouns and personalisation of inanimate subjects such as facts, events and elements. Although the tendency is to avoid first-person pronouns, these are sometimes used when the author intends to persuade the reader by emphasising the structure of discourse and personal statements (ibid.: 74-78).

Specialized discourse presents distinctive features also from a textual point of view. One of the aspects that more than others distinguishes specialized discourse is that each texts genre has specific norms governing its construction, therefore each type of specialized text implies a different structure and affects the development of the text and its organisation. Thus, the argumentative pattern of the text also has a well-organized

structure. As Gotti (ibid.: 100) explains, “As the main purpose is to convince readers that the author’s perspective is the right one, argumentation [...] proceeds in a straight line to achieve the perlocutionary effect inherent in this type of text. For this reason, text is organised to a ‘compositional plan’ [...]”. The most common devices employed to increase textual cohesion are anaphoric reference and the use of conjunctions.

### **1.3 The Language of Economics**

As the translation from English into Italian of an economics text constitutes the main object of this thesis, the topic this work intends to focus on – in the best possible way, given the conciseness of a thesis – is the language of economics and its features, in order to properly introduce the above mentioned translation.

Economics pertains to the field of social sciences, also known as “soft” sciences, as it deals with the variables which characterize human behaviour. Musacchio (1995: 6-7) considers economics as being part of the ‘hybrid’ disciplines, which, differently from the ‘pure’ disciplines such as mathematics, employ means that are typical of other scientific fields of study to conduct their research. Economics, as a matter of fact, applies methods which belong to mathematics, statistics, psychology and sociology, and, in addition, often draws upon the language of these disciplines. Similarly, Scarpa (2001: 4-5) has observed that the distinctive feature of special languages is their so-called “infrasettorialità”, i.e. the fact that they combine more than one academic discipline. As the author explains, although each special language is internally homogeneous, there is a continuous exchange between

technical terms of the different specialized fields, such as political, legal, statistical, and mathematical terminology which merge into the language of economics.

Traditionally, the translation of economics discourse has been included in “technical translation”, which has been defined by Wright and Wright (1993: 1) as follows:

Technical translation [...] encompasses the translation of special language texts, i.e., texts written using Languages for Special Purposes (LSP). As such, technical translation (and “technical terminology” as well) includes not only the translation of texts in engineering or medicine, but also such disciplines as economics, psychology and law.

Economics is characterised by a complex language which poses interesting and sometimes challenging translation problems. As Musacchio (1995: 13) has remarked in regards to the translation of economics texts:

[...] la padronanza della terminologia non è più considerata sufficiente ed è necessario conoscere le convenzioni retoriche della disciplina e gli altri campi da cui attinge. Inoltre i testi economici possono presentare una complessa struttura linguistica, un registro elevato, possono aspirare a una certa ‘letterarietà’ e contenere riferimenti storici o presi da altre discipline. Il riconoscimento di questi aspetti ha portato in piena luce la complessità della traduzione economica, che richiede un accurato lavoro testuale per la resa stilistica del testo.

In her study, the author also explains that translation must take into account several variables, such as different norms, systems, institutions, different ways of thinking and approach to problems; moreover, as each country has its own distinctive features in the field of economics, “culture-bound” terms are frequent and can be difficult to translate in other languages. Another challenge can be represented by the fact that in many languages, among which Italian, economic terms consist of anglicisms; therefore the translator must decide whether to maintain the English term (which is what normally happens) or render it in the best possible way, avoiding a redundancy of loan words (ibid.: 14-15).

Finally, the author points out that an essential aspect to be taken into consideration when translating the language of economics is the rhetorical organization of the text which

gives form to the argumentative pattern. Remarkable differences can be found in the English and Italian economics discourse, as the two languages often have a diverging linguistic approach due to cultural factors. These are thoroughly and clearly explained in Musacchio's (ibid.: 14) quotation of Cesari (1994: 93):

[...] nei documenti redatti in inglese prevale un registro di espressione meno formale: in essi è senz'altro ammesso un tono discorsivo, con frequenti costruzioni paratattiche, immagini concrete e locuzioni tratte dalla lingua parlata, allorché nei testi analoghi redatti in italiano si fa di preferenza ricorso a uno stile più "aulico", a periodi complessi, a immagini astratte ed a frequenti riferimenti letterari. Il traduttore si trova pertanto a compiere un lavoro di trasposizione non soltanto del contenuto, ma anche – in certa misura – dell'apparato formale di comunicazione.

Sobrero (1993: 253) has noted how during the last few years more and more people – not only experts but the general public as well – have become interested in what initially was the strictly specialized field of economics. During the years, this increasing interest has therefore lead to a gradual separation between the specialized level and the popular level of the discipline. In his study, the author describes the distinctive aspects of both levels.

Highly specialized texts share the same characteristics as technical and scientific LSPs: strict unambiguousness, specialized terminology, use of acronyms and abbreviations, nominalisation, solid textual structure. The typical sequence followed by texts in economics is: 1) Analysis 2) Forecast 3) Proposal, i.e.

- [preamble] there is a cause-effect relation between A and B
- [fact] currently A is the case
- [forecast] B will follow
- [proposal] (optional)

(ibid.: 253-256)

Four types of forecast have been identified: the interpretative forecast, containing cause-effect relation; the illustrative forecast, which is a simplified model of reality where relations are established and consequences are drawn; the applied forecast, which consists

of an analysis of the current situation and use of economic models and tools to foresee future events; the instrumental forecast, used to outline negative effects and justify one's warning, as well as to outline positive effects and prove that the suggested measures were good (Musacchio 1995: 18-21).

The language of economics at a popular level, instead, according to Sobrero (1993: 256), is that found in newspapers, weekly magazines, and used on television and on radio programs. The author then identifies the most evident aspects of the case: on the rhetorical and stylistic level, economists tend to mitigate expressions, especially in the presence of negative judgements; there is a widespread use of metaphors so as to make complex concepts easier to understand – many of which have become part of specialized lexis; terms taken from the general language are used with a technical function; there is a general reduction of the distinctive features of specialized discourse such as monoreferentiality, precision, solid textual structures, nominalization; at a textual level, the argumentative function and the descriptive function prevail (*ibid.*: 256-259).

As Musacchio (1995: 15) has pointed out, it is evident that economics translation is not simply about terminology and specialized lexis, it also has to do with complex textual, stylistic, and syntactic aspects which must be analyzed carefully.

In this last part of the chapter, the general aspects of the language of economics have been presented. It can be noted that economics discourse normally reflects the distinctive features of special languages in general, and satisfies the requirements of the same. Specific aspects and distinctive features pertaining to the English and Italian language of economics, however, as well as differences between the two, will be exemplified and analyzed more

accurately in Chapter 4 by means of some parts taken from the translation of the economic text object of this thesis.

## 2. INTRODUCING THOMAS SOWELL'S *BASIC ECONOMICS: A COMMON SENSE GUIDE TO THE ECONOMY*

### 2.1 About the author

Thomas Sowell (born 1930) is an American economist, author, columnist, and social theorist. He is currently a Senior Fellow on Public Policy at the Hoover Institution, Stanford University, in California, where he has been working since 1980. Sowell received his Bachelor's degree in Economics, *magna cum laude*, from Harvard University in 1958 and his Master's degree in Economics from Columbia University the following year. In 1968 he earned his PhD in Economics from the University of Chicago. Over the past three decades, Sowell has taught Economics at various colleges and universities, among which the University of California at Los Angeles, Cornell, Amherst, and Rutgers University (Hoover Institution, [www.hoover.org](http://www.hoover.org)).

As both an academic economist and a syndicated columnist, Sowell has published a large volume of writing: he is the author of over twenty books – among which *Basic Economics*, editor and contributor to others, and has written numerous articles and essays which have also appeared in scholarly journals in economics, law, and other fields. He primarily writes on economic subjects, but his writings cover a wide range of topics which include history, social policy, civil rights, ethnicity, and the history of ideas. He began his career as a newspaper columnist in 1984, and his journalistic writings include a nationally syndicated column which appears in more than 150 American newspapers, including *Forbes Magazine* and *The Wall Street Journal*. Sowell explained that “writing for the



general public enables him to address the heart of issues without the smoke and mirrors that so often accompany academic writing” (www.townhall.com).

Sowell writes from a classical liberal perspective, advocating free market economics, and is noted for his conservative views on social and economic issues. As a matter of fact, he opposes programs such as affirmative action, racial quotas, minimum wage, and welfare. Although his conservative opinions may cause dissent and lead him to be criticized, Sowell is respected as a top economist: renowned economist Milton Friedman defined him, in *Forbes*, “close to being a genius.” The author received criticism from fellow economists as well, who considered his academic papers not formal enough, but *Forbes* defended him by stating that his writings were readable and not filled with algebraic formulas (biography.yourdictionary.com).

Sowell was awarded the National Humanities Medal in 2002, and received the Bradley Prize for intellectual achievement in 2003.

## **2.2 The book: purpose and basic facts**

*Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy (Fourth Edition)*, from which the two chapters translated for the purpose of this thesis are taken, was published in 2011. Made up of 786 pages, seven parts, and 26 chapters, Sowell’s book is an exhaustive text on the fundamental facts and principles of economics – complex issues which are, though, presented with amazing clarity and simplicity: this represents *Basic Economics*’ peculiarity, distinguishing the book and making it stand out among others.

In the *Preface*, the author provides a clear, general presentation of his book, stating its purpose and aims, the intended audience, the reason for writing the book and its suggested uses. Sowell (2011: vii-viii) defines *Basic Economics* as “an introduction to economics for the general public”, as well as for beginning students in economics, and states that the fundamental idea behind the book is that “Learning economics should be as uncomplicated as it is informative.” Given readers’ growing interest in such texts, the author therefore satisfies their “widespread desire for *readable* information on economics, as distinguished from the jargon, graphs, and equations that are all too common in many writings on the subject.” Sowell observes that “Most of us are necessarily ignorant of many complex fields [...]. As a result, we simply do not attempt to operate in, or comment on, those fields.”; for this reason, his intention through *Basic Economics* is to “make it easier to be informed.” The author explains that the basic principles of economics are not difficult to understand, they are instead easy to forget, due to “the heady rhetoric of politics and the media”; as a matter of fact he draws upon real-life examples from around the world to make these principles as clear, concise, and simple as possible, and, most of all, “indelible, in a way that graphs and equations might not”, in the hope of offering “a relaxed experience as well as an eye-opening one” to his audience.

Taking into consideration Sobrero’s (1993: 241-242) and Gotti’s (2011: 16-17) studies on special-language texts, *Basic Economics* can be clearly collocated at a popular-science level, i.e. that of maximum popularisation, as the communicative situation is that in which a specialist is addressing the general public, providing technical information to a non-expert audience through everyday lexis, drawing upon examples taken from the

layman's daily experience to exemplify concepts related to his specific professional field.

Sowell's text perfectly responds to Gotti's definition of 'popularisation':

[...] this process [...] is usually identified with the conveyance of specialist knowledge for education or information purposes. The main factor that distinguishes a popularisation from a fully specialized text is the lack of discussion, in the former, of new scientific knowledge added to the discipline's conceptual base. [...] The main criterion for distinguishing between fully specialized texts and popularisations is the different audience targeted. Popularisation in fact addresses not an expert group within the discipline but an audience of non-specialists. (Gotti 2011: 179)

Therefore popularisations, as the author explains, in dealing with specialized topics using a language closer to that of the layman's everyday experience, target a wide reading public with the intent to extend their knowledge; thus, their purpose is mainly informative. Typical examples of this type of discourse are books published for a wide readership – as in the case of Sowell's text, popular scientific magazines, and specialized articles that appear in daily newspapers: here, as a matter of fact, processes and phenomena are illustrated clearly and in a less technical manner, due to the use of less specialized terminology (ibid.: 180).

*Basic Economics* can also be classified according to the three main linguistic functions developed by Newmark (1988: 39-44) in the analysis of the different text types and their translation: the expressive function, the informative function, and the vocative function. Expressive text-types are those focused on the feelings and mind of the speaker or writer, such as lyrical poetry, short stories, plays and novels, as well as authoritative statements (political speeches and documents by ministers or leaders; scientific works by acknowledged authorities), autobiographies, essays, and personal correspondence. Informative texts are those which report ideas or theories, focusing on facts of a specific topic of knowledge external to language: typical formats are textbooks, technical reports,

scientific papers, and newspaper articles. Vocative texts include notices, instructions, propaganda and publicity, “calling upon the readership to act, think or feel” (ibid.: 41).

Clearly, Sowell’s *Basic Economics*, being a scientific text concerned with a specific topic of knowledge – economics, falls under the “informative” category. As Newmark (ibid.: 42) observes, however, the categories described cannot be considered mutually exclusive:

Few texts are purely expressive, informative or vocative: most include all three functions, with an emphasis on one of the three. However, strictly, the expressive function has no place in a vocative or informative text [...]. Most informative texts will either have a vocative thread running through them (it is essential that the translator pick this up), or the vocative function is restricted to a separate section of recommendation, opinion, or value-judgement; a text can hardly be purely informative, i.e. objective. An expressive text will usually carry information [...]

This is also true of Sowell’s text; as a matter of fact, although it mainly has an informative purpose, on the other hand it also carries an important vocative component as the author continuously tries to maintain a direct relationship with the readership, the addressee, through a precisely vocative language and colloquial tone.

Furthermore, *Basic Economics* can also be considered a “reader-oriented register type” following the text structure analysis proposed by Gerzymisch-Arbogast (1993: 21-45). The author describes a text as containing “alternating sequences of ‘given’ and ‘new’ information” and in which information is organized in a way that these “chunks of information” are easily identifiable to the reader. “Given” refers to what the author perceives the reader to know, while “new” is what the author thinks is unknown to the reader; “whether the reader can identify the author’s intended ‘given’ information as ‘given’ depends on the reader’s knowledge of the (text) world (reader’s perspective)” (ibid.: 24). According to Gerzymisch-Arbogast, what determines the proportions and

alternate arrangement of ‘given’ and ‘new’ information in a text is conventionally an “author-reader contract”, i.e. an implicit agreement between author and reader which characterises cross-culturally varying ST register types. Its extremes are ‘author-oriented contracts’, in which the author – stressing the expressive function of language – is more concerned with presenting his own knowledge and qualifications than considering the reader’s interests and ability to understand the message, and ‘reader-oriented register types’, which present the author’s information to the reader in a closer way, stressing the vocative language function instead. Therefore, Sowell’s text can very well be considered a ‘reader-oriented contract’, as by means of this register type the author intends to obtain “the reader’s ‘empathy’ towards the information presented by trying to establish a ‘closeness’ with the reader. This is generally achieved by providing a great deal of ‘given’ information to enable the reader to relate the ‘new’ information to a familiar situation or experience” (ibid.: 25). This type of text strategy aims at making the text more interesting and understandable to the reader by presenting a message he can easily identify with.

### **2.3 Introduction to International Economics**

The two chapters of *Basic Economics* I chose to translate for the purpose of this thesis deal with International Economics, therefore a general introduction, definition, and a few preliminary remarks on the topic prove necessary for a better understanding of the parts considered.

Strictly related to the globalization process which has affected us more and more from the twenty-first century on, and therefore also referred to as ‘economic globalization’

or ‘global economy’, international economics have gained more and more importance on the world scene. The term ‘globalization’ first appeared during the 1980s to designate the enormous changes that were taking place in the international economy, especially the growth in international trade and in flows of capital around the world (The Economist, [www.economist.com](http://www.economist.com)).

A first possible definition of international economics, brief and straightforward – therefore sufficient to define the area of study to a wide audience, is that found in the Oxford Dictionary of Economics (2009: online version):

The parts of economics concerning the relations between countries. This includes trade in goods and services, factor movements, including migration, capital movements, and technology transfer, and international monetary arrangements, including exchange rates and exchange reserves. It also studies government policies affecting trade, factor movements, and monetary arrangements, international negotiations, regional institutions such as the European Union and North American Free Trade Agreement, and international institutions such as the World Trade Organization and the International Monetary Fund.

Economist Gao Shangquan (2000: 3) has defined economic globalization as “the increasing interdependence of world economies as a result of the growing scale of cross-border trade of commodities and services, flow of international capital and wide and rapid spread of technologies.” This process indicates “the continuing expansion and mutual integration of market frontiers” and represents, in the new millennium “an irreversible trend for the economic development in the whole world”. As Shangquan explains, the globalization of the world’s economies that has rapidly taken place in the last few years is mostly based on the advancement of science and technology, which have considerably reduced the cost of transportation and communication, thus allowing economic globalization and global production. Multinational companies, through their global organization of production, have become the main driving force of globalization. Moreover,

as Shangquan has noted, “Globalization of the financial sector has become the most rapidly developing and most influential aspect of economic globalization” (ibid.: 4).

International economist Kenneth A. Reinert (2012: 2) has observed how, as an effect of the globalization process, the world economy – with its trade flows, exchange rates, and multinational enterprises – increasingly and significantly impacts us all; however, the impact can sometimes be dramatic, in the case of global financial crises. Reinert (ibid.: 2-6) then explains that the field of study known as international economics is typically divided into two parts: international trade and international finance. The former has to do with the exchange of goods and services among the countries of the world; it is important to know that not only goods can be traded internationally, but services as well: financial services, architectural services, and engineering services all constitute object of international trade. As a matter of fact, a significant part of world trade consists of trade in services. The increase in trade activity among the countries of the world over the last decades is one of the main effects of globalization, and was made possible by a revolution in information and communications technology and by trade liberalization, i.e. the lowering of tariff barriers. International finance, instead, refers to the exchange of assets – financial objects which have a monetary value subject to change over time – among the countries of the world.

Also according to economist Paul R. Krugman et al (2012: xxi), the arrival of globalization has made citizens of all countries “more aware than ever before of how events in the global economy influence each country’s economic fortunes, policies, and political debates.” The past six decades have seen a constant expansion of international trade in goods and services, thanks to reductions in shipping and communication costs and in trade barriers, outsourcing of production activities, and advances in communications

technologies. International trade in financial assets has seen a much greater expansion than that of product trade, creating much more wealth but also bringing about risks of worldwide financial instability. The authors (ibid.: 1), therefore, have pointed out the unprecedented importance of international economics in the 21<sup>st</sup> century, as nations are more closely linked through trade in goods and services, flows of money, and investment in each other's economies than ever before."

In the words of Krugman et al (ibid.: 3):

International economics uses the same fundamental methods of analysis as other branches of economics, because the motives and behaviour of individuals are the same in international trade as they are in domestic transactions. [...] international trade and investment occur between independent nations. [...] The subject matter of international economics, then, consists of issues raised by the special problems of economic interaction between sovereign states. Seven themes recur throughout the study of international economics: (1) the gains from trade, (2) the pattern of trade, (3) protectionism, (4) the balance of payments, (5) exchange rate determination, (6) international policy coordination, and (7) the international capital market.

From a linguistic point of view, as argued by House (2009: 79-82), globalization processes have not only had a big influence on world economy and international politics, but on the role of translation in the modern world as well. As the author explains, "Contemporary processes of information distribution via processes of translation now rely heavily on new information technologies such as the Internet" which "has revolutionized information flow and contact possibilities over large distances" (ibid.: 79).



### 3. TRANSLATION

#### Capitolo 20 IL COMMERCIO INTERNAZIONALE

*I fatti sono tenaci: qualsiasi siano i nostri desideri,  
le nostre inclinazioni o i dettami della nostra passione,  
non possono alterare lo stato dei fatti e delle prove.*

*John Adams, presidente degli Stati Uniti, 1797-1801*

In un articolo sullo storico Accordo Nordamericano per il Libero Scambio (NAFTA) stipulato nel 1993, il *New York Times* scriveva:

Emergono sempre più prove a sostegno del fatto che i posti di lavoro stanno oltrepassando i confini troppo velocemente per poter stabilire se gli Stati Uniti siano usciti vincitori o perdenti da questo accordo commerciale.

La questione, posta in questi termini, ha determinato la diffusione del principale equivoco che caratterizza molti dibattiti sul commercio internazionale, ovvero presupporre che un paese sia necessariamente “perdente” se l’altro paese è “vincitore”. Ma il commercio internazionale non è un gioco a somma zero: entrambe le parti devono guadagnarci, altrimenti non avrebbe alcun senso continuare ad intrattenere rapporti commerciali, né tantomeno è necessario che gli esperti o i funzionari di governo stabiliscano se ci sia un guadagno per entrambe le parti. Gran parte del commercio internazionale, così come gran parte del commercio interno, è opera di milioni di persone, in quanto ognuna di esse può decidere se il bene acquistato vale quello che costa e se sia migliore di quanto offrono altri.

Per quanto riguarda i posti di lavoro, prima che entrasse in vigore l'accordo NAFTA per il libero scambio, stipulato tra Stati Uniti, Canada e Messico, si erano fatte previsioni catastrofiche di un "gigantesco rumore di risucchio", che sarebbe stato determinato dai posti di lavoro sottratti agli Stati Uniti a favore del Messico, a causa dei salari più bassi di quest'ultimo. In realtà, successivamente all'Accordo, negli Stati Uniti, nel corso dei sette anni successivi, i posti di lavoro sono *aumentati* e il tasso di disoccupazione è diminuito di oltre il 7%, attestandosi al 4%, il livello più basso toccato da decenni. Nello stesso periodo, il tasso di disoccupazione in Canada è sceso dall'11% al 7%.

Per capire perché quanto è successo sia così drasticamente diverso da quanto si era previsto, bisogna tornare al punto di partenza. Cosa accade quando un dato paese, in stato di isolamento, si arricchisce? Tende ad acquistare di più perché dispone di maggiori risorse con cui acquistare. Cosa accade invece quando il paese compra più beni? Aumenta l'occupazione per i lavoratori poiché vengono creati più posti di lavoro, producendo così beni e servizi aggiuntivi.

Supponiamo però che i paesi siano due: il principio rimane invariato. In effetti, qualsiasi sia il numero di paesi, il risultato non cambia: un aumento della ricchezza si traduce solitamente in un aumento dell'occupazione.

Non esiste un numero *predeterminato* di posti di lavoro che i paesi debbano contendersi: quando si arricchiscono, tendono tutti a crearne di più, ma l'unico interrogativo da porsi è se effettivamente il commercio internazionale contribuisca ad aumentare la loro prosperità.

Quando vennero abbassate le barriere commerciali, il Messico era considerato la maggiore minaccia per gli Stati Uniti perché poteva sottrarre loro posti di lavoro. Negli

anni successivi al NAFTA, mentre si assisteva alla creazione di milioni di nuovi posti di lavoro negli Stati Uniti, si ebbe, di fatto, un incremento di milioni di posti di lavoro anche in Messico. Il commercio internazionale di entrambi i paesi aumentò considerevolmente, con un netto incremento soprattutto di quei beni che rientravano nell'accordo.

I fatti alla base del commercio internazionale non sono difficili da capire; è invece difficile sgombrare il campo da tutti i luoghi comuni e il gergo che spesso confondono il dibattito. Oliver Wendell Holmes, illustre giudice della Corte Suprema statunitense, diceva che “è necessario pensare fatti anziché parole”. Non esiste considerazione più importante quando si parla di commercio internazionale, ambito colmo di parole fuorvianti e cariche emotivamente utilizzate per descrivere e confondere fatti di per sé semplici da comprendere. Ad esempio, la terminologia utilizzata per descrivere un surplus di esportazioni come una bilancia commerciale “favorevole” e un surplus di importazioni come una bilancia commerciale “sfavorevole” è ormai in uso da secoli. Un tempo era largamente diffusa l'idea che importare più di quanto venisse esportato depauperava una nazione, perché la differenza tra import ed export doveva essere versata in oro, processo visto come una perdita della ricchezza nazionale. Ciononostante, già nel 1776, Adam Smith, nella sua opera *La ricchezza delle nazioni*, sosteneva che la vera ricchezza di una nazione consisteva nei suoi beni e servizi e non nelle riserve auree possedute.

Eppure sono in tanti ancora, a non capire pienamente le conseguenze di tutto ciò, persino nel ventunesimo secolo. Se i beni e servizi di cui dispone un popolo sono maggiori per effetto del commercio internazionale, allora quel popolo sarà più ricco, e non più povero, a prescindere dal fatto che ci sia un “deficit” o un “surplus” nella bilancia commerciale internazionale.

Tra l'altro, durante la Grande Depressione degli anni Trenta, gli Stati Uniti ebbero un surplus di esportazioni, ovvero una bilancia commerciale "favorevole", per tutta la durata di quel decennio disastroso, ma forse l'aspetto più rilevante è che sia le importazioni che le esportazioni risultarono nettamente inferiori di quanto fossero state durante il fiorente decennio degli anni Venti. Questo declino del commercio internazionale fu una conseguenza dell'aumento di barriere tariffarie in vari paesi del mondo, i quali, in un periodo di disoccupazione diffusa, tentavano di salvaguardare i posti di lavoro nelle proprie economie interne, escludendo il commercio internazionale. Secondo molti economisti, tali politiche non fecero che peggiorare e prolungare inutilmente la depressione a livello mondiale. Quando il reddito nazionale reale è in calo, l'ultimo intervento di cui si ha bisogno è una politica che lo faccia diminuire ancora più velocemente, negando ai consumatori i benefici insiti nella possibilità di poter acquistare ciò che vogliono al prezzo più basso disponibile sul mercato.

Le parole "evasive" possono far sembrare le brutte notizie belle e viceversa. Un esempio è dato dal caso del tanto discusso deficit del commercio internazionale statunitense ridotto di un'entità da record nella primavera del 2001, quando il settimanale *Business Week* uscì con un articolo dal titolo: "Disavanzo commerciale in contrazione: un bel vedere dalla prospettiva USA." Tuttavia, questo si è verificato mentre la borsa stava crollava e la disoccupazione era in aumento, i profitti aziendali erano bassi e l'output totale dell'economia americana era in declino. Le notizie apparentemente "buone" sul commercio internazionale erano dovute ad importazioni ridotte in periodi economici incerti. Se il paese avesse attraversato una crisi profonda, la bilancia commerciale internazionale avrebbe

potuto scomparire del tutto, ma fortunatamente al popolo americano fu risparmiata questa “buona” notizia.

Così come avevano avuto una bilancia commerciale “favorevole” per tutta la durata della Grande Depressione degli anni Trenta, gli Stati Uniti erano anche diventati il maggiore “paese debitore”, da record, durante il boom economico degli anni '90. Ovviamente tali parole non possono essere prese alla lettera e considerate un indicatore valido del benessere economico di un paese: sarà necessario esaminare più attentamente, in questo capitolo e nel prossimo, il significato che queste parole assumono nel contesto.

## **I PRINCIPI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Sebbene il commercio internazionale avvenga per lo stesso motivo di altri tipi di commercio (perché entrambe le parti ci guadagnano), è necessario capire come entrambi i paesi coinvolti ne traggano vantaggio, considerando soprattutto che tanti politici e giornalisti confondono le acque affermando il contrario.

Generalmente gli economisti raggruppano sotto tre categorie la ragion per cui i paesi traggono profitto dal commercio internazionale: vantaggio assoluto, vantaggio comparato ed economie di scala.

### ***Vantaggio assoluto***

Il motivo per cui gli americani comprano banane coltivate nei Caraibi è evidente: le banane si possono coltivare ad un costo notevolmente inferiore ai tropici che in luoghi in cui sarebbero necessarie serre ed altri mezzi artificiali per mantenere la temperatura necessaria. Nei paesi tropicali, infatti, la natura offre gratuitamente il calore che altrimenti

si deve fornire con costosi mezzi in climi più freddi, quale appunto quello degli Stati Uniti. Pertanto, agli americani conviene acquistare banane cresciute ai tropici piuttosto che coltivarle direttamente a costi più alti sul proprio territorio.

A volte i vantaggi che un paese ha rispetto ad un altro, o rispetto al resto del mondo, sono estremi. La coltivazione del caffè, ad esempio, richiede una particolare combinazione di condizioni climatiche: caldo ma non troppo, né con il sole che picchia sulle piante per tutta la giornata, né tantomeno troppa umidità o troppo poca, e solo in alcuni tipi di terreni ma non in altri. La combinazione di questi ed altri requisiti per le condizioni ideali della coltivazione di caffè riduce drasticamente il numero dei luoghi più adatti alla produzione di caffè. All'inizio del ventunesimo secolo, oltre la metà del caffè a livello mondiale si coltivava soltanto in tre paesi: Brasile, Vietnam e Colombia. Ciò non vuol dire che altri paesi non fossero in grado di coltivarlo, ma soltanto che la quantità e la qualità del caffè che la maggior parte dei paesi poteva produrre non avrebbero giustificato il costo in termini di risorse, visto che il caffè può essere acquistato da questi tre paesi ad un costo inferiore.

In altri casi il vantaggio consiste semplicemente nel trovarsi nel luogo giusto o parlare la lingua giusta. L'India, per esempio, ha una differenza di fuso orario di circa 12 ore rispetto agli Stati Uniti, il che vuol dire che una società statunitense che richiede servizi informatici ventiquattr'ore su ventiquattro può assumere un'azienda informatica in India in modo da avere tecnici indiani disponibili quando è notte negli Stati Uniti e giorno in India. Poiché in questo paese le persone istruite parlano l'inglese e il paese vanta il 30% degli ingegneri informatici di tutto il mondo, questo insieme di circostanze conferisce all'India un grande vantaggio nella concorrenza per i servizi informatici sul mercato statunitense. Analogamente, i paesi sudamericani forniscono ai paesi nordamericani frutta e verdura che

coltivano nei mesi estivi, quando è inverno nell'emisfero settentrionale ed estate in quello australe. Un'azienda di Taiwan che produce computer per la Hewlett Packard possiede anche una fabbrica nella Repubblica ceca, in modo che un ordine urgente di computer HP fatto in Europa possa arrivare al cliente più velocemente che da Taiwan.

Questi sono tutti esempi di ciò che gli economisti definiscono “vantaggio assoluto”: un paese, per svariate ragioni, è in grado di produrre alcuni beni ad un costo minore o in modo migliore rispetto ad un altro; tale vantaggio può dipendere dal clima, dalle caratteristiche geografiche del territorio, o da un insieme di abilità delle popolazioni dei rispettivi paesi. Ad ogni modo, qualunque possa essere la ragione di ogni caso specifico, godere del vantaggio assoluto per un paese vuol dire semplicemente riuscire a produrre un dato bene o servizio ad un costo minore o in modo migliore rispetto ad un altro. Gli stranieri che acquistano i prodotti di quel paese beneficiano dei costi più bassi, mentre il paese stesso ovviamente trae beneficio da un mercato più ampio per i propri prodotti o servizi, e a volte dal fatto che parte degli input necessari alla creazione del prodotto sono gratuiti, come il calore ai tropici e ricche sostanze nutritive nel terreno in varie parti del mondo.

C'è un altro motivo meno evidente, ma di uguale importanza, alla base del commercio internazionale: quello che gli economisti definiscono “vantaggio comparato”.

### ***Vantaggio comparato***

Per illustrare cosa si intende per vantaggio comparato, supponiamo che un paese sia talmente efficiente da riuscire a produrre ***qualsiasi bene o servizio*** ad un costo minore del

paese limitrofo. Il paese più efficiente può trarre qualche vantaggio dal commercio con il paese vicino?

La risposta è affermativa, in quanto essere in grado di produrre *qualsiasi bene o servizio* ad un costo minore non equivale all'essere capaci di produrre *tutto* in modo più economico. Quando ci sono risorse limitate con usi alternativi, la produzione di una maggiore quantità di un bene implica produrre meno di un altro bene. Non si tratta semplicemente di quanto costa, in termini monetari o di risorse, produrre sedie o televisori in un paese rispetto ad un altro paese, ma di quante sedie sono necessarie per produrre un televisore quando le risorse sono trasferite dalla produzione di un bene a quella dell'altro. Se questo scambio o trade-off è diverso tra due paesi, allora il paese che riuscirà a ottenere più televisori rinunciando alla produzione di sedie potrà beneficiare dal commercio con il paese che ottiene più sedie senza produrre televisori. Un esempio numerico servirà ad illustrare questo punto.

Supponiamo che un lavoratore medio americano produca 500 sedie al mese, mentre un lavoratore medio canadese ne produca 450, e che un operaio americano riesca a realizzare 200 televisori al mese mentre un operaio canadese 100. Le seguenti tabelle mostrano quale sarebbe l'output in queste condizioni se entrambi i paesi producessero entrambi i beni, rispetto al caso in cui ogni paese produca soltanto uno di questi prodotti. In entrambe le tabelle si considerano rispettivamente la produzione per lavoratore e il medesimo numero totale di lavoratori, ovvero 500, destinati alla produzione di questi beni in ognuno dei due paesi:



| PRODOTTI   | LAVORATORI AMERICANI | OUTPUT AMERICANO | LAVORATORI CANADESI | OUTPUT CANADESE |
|------------|----------------------|------------------|---------------------|-----------------|
| sedie      | 200                  | 100.000          | 200                 | 90.000          |
| televisori | 300                  | 60.000           | 300                 | 30.000          |

Nel caso in cui entrambi i paesi producano entrambi i beni, nelle stesse condizioni, la loro produzione combinata ammonterebbe a un totale di 190.000 sedie e 90.000 televisori al mese, con un numero complessivo di mille operai.

Se invece i due paesi si specializzassero, gli Stati Uniti destinassero tutti gli operai alla produzione di televisori anziché alla produzione di sedie, e il Canada facesse l'inverso, *con il medesimo output per operaio* del caso precedente, in ogni paese potrebbero produrre una quantità totale maggiore di prodotti con i medesimi mille lavoratori:

| PRODOTTI   | LAVORATORI AMERICANI | OUTPUT AMERICANO | LAVORATORI CANADESI | OUTPUT CANADESE |
|------------|----------------------|------------------|---------------------|-----------------|
| sedie      | 0                    | 0                | 500                 | 225.000         |
| televisori | 500                  | 100.000          | 0                   | 0               |

Senza alcun cambiamento nella produttività dei lavoratori in nessuno dei due paesi, la produzione totale aumenta mantenendo lo stesso numero di operai: 100.000 televisori invece di 90.000 e 225.000 sedie anziché 190.000. Questo avviene perché in questo modo ogni paese produce laddove ha un vantaggio comparato, godendo o meno di un vantaggio assoluto. Gli economisti direbbero che gli Stati Uniti godono di un “vantaggio assoluto” nella produzione di entrambi i beni, ma che il Canada ha un “vantaggio comparato” nella produzione di sedie, vale a dire che perde meno televisori destinando le risorse alla

produzione di sedie di quanti ne perderebbero gli Stati Uniti con uno spostamento del genere. In queste condizioni gli Stati Uniti potrebbero ottenere più sedie producendo televisori e scambiandoli con le sedie realizzate in Canada, anziché produrle direttamente utilizzando forza lavoro e altre risorse che avrebbero invece potuto essere destinate alla produzione di un bene per cui avrebbero potuto godere di un vantaggio maggiore. Al contrario, i canadesi potrebbero ottenere più televisori attraverso la produzione di sedie da scambiare con televisori di manifattura americana, piuttosto che produrli da sé.

Soltanto se gli Stati Uniti producessero tutto in modo più efficiente rispetto al Canada, *con la stessa percentuale per ogni prodotto*, non si avrebbe alcun guadagno dal commercio in quanto non ci sarebbe nessun vantaggio comparato. È praticamente impossibile trovare una situazione simile nella realtà. Nella vita quotidiana di ogni persona valgono principi analoghi. Ad esempio, un chirurgo oculista che si è mantenuto agli studi universitari lavando macchine, adesso che ha la propria automobile dovrebbe lavarsela direttamente o pagare qualcun altro per farlo, nonostante la sua precedente esperienza gli consenta di farlo in minor tempo? Ovviamente, non conviene né economicamente, né al benessere complessivo della società trascorrere il tempo a pulire un'automobile anziché trovarsi in una sala operatoria a salvare la vista di qualcuno. In altre parole, pur avendo un "vantaggio assoluto" in entrambe le attività, il vantaggio comparato nel curare malattie degli occhi è di gran lunga maggiore.

La chiave per capire sia gli esempi tratti dalla vita quotidiana delle persone sia quelli relativi al commercio internazionale in sostanza sta nella realtà economica della scarsità. Il chirurgo, come tutti, ha a disposizione solo 24 ore al giorno, quindi il tempo che trascorre in un'attività è tempo sottratto ad un'altra. Lo stesso vale per i paesi che, non avendo una

disponibilità illimitata di forza lavoro, tempo o altre risorse, sono costretti a fare una cosa a discapito di un'altra. È proprio questo il significato dei costi economici, ovvero *alternative prevedibili* applicabili sia nel caso di un'economia capitalista, socialista, feudale o di altro tipo, sia alle transazioni commerciali interne o internazionali.

I benefici derivanti dal vantaggio comparato sono particolarmente importanti per i paesi più poveri. In altre parole, come ha detto Daniel T. Griswold<sup>1</sup>,

vantaggio comparato vuol dire che esiste un posto nell'universo del libero scambio per ogni nazione a prescindere dal suo grado di povertà, perché il popolo di ogni nazione è in grado di produrre alcuni beni in maniera relativamente più efficiente rispetto ad altri beni.

Il vantaggio comparato non è soltanto una teoria ma un dato di fatto molto importante nella storia di molte nazioni. Da oltre un secolo la Gran Bretagna dispone di abbastanza cibo da sfamare il suo popolo, ed i britannici sono riusciti ad avere cibo a sufficienza solo perché il paese si è concentrato sulla produzione di ciò per cui ha sempre goduto di un vantaggio comparato, come l'industria manifatturiera, le spedizioni marittime e i servizi finanziari, utilizzandone i proventi per l'acquisto di alimenti da altri paesi. I consumatori britannici sono quindi risultati più nutriti e in possesso di più beni industriali di quanto lo sarebbero stati se il paese avesse coltivato del proprio cibo a sufficienza per sostentarsi. Poiché i costi effettivi di qualsiasi bene prodotto equivalgono agli altri beni che si sarebbero potuti produrre con gli stessi sforzi, la Gran Bretagna dovrebbe sacrificare una parte troppo grossa della sua industria e del commercio per trasferire risorse bastanti all'agricoltura al fine di diventare auto-sufficiente nella produzione di cibo. È quindi più conveniente per i britannici importare generi alimentari da un altro paese che ha un vantaggio comparato

---

<sup>1</sup> Autore dell'articolo da cui è tratta la citazione, dal titolo "International Markets, International Poverty: Globalization and the Poor", all'interno del libro *Wealth, Poverty and Human Destiny* (a cura di D. Bandow e D.L. Schindler).

nell'agricoltura, *anche se gli agricoltori dell'altro paese non sono efficienti come quelli inglesi.*

Tale trade-off non riguarda solo i paesi industrializzati. Quando si iniziò a coltivare il cacao nelle aziende agricole dell'Africa occidentale, che sostanzialmente produceva oltre metà delle scorte mondiali, gli agricoltori africani, al fine di aumentare il proprio guadagno, ridussero la quantità di generi alimentari prodotta piantando alberi di cacao sui propri terreni anziché colture alimentari. Di conseguenza, i maggiori profitti consentirono loro di vivere del cibo prodotto altrove: non solo carne e verdure coltivate all'interno della regione, ma anche riso importato, frutta e pesce in scatola, anche se questi ultimi, a quell'epoca, erano considerati beni di lusso.

### ***Economie di scala***

Sebbene il vantaggio assoluto e il vantaggio comparato siano le ragioni chiave dei benefici derivanti dal commercio internazionale, non sono le uniche ragioni. A volte un particolare prodotto richiede un tale investimento in macchinari, nell'ingegneria necessaria alla realizzazione dei macchinari e del prodotto stesso come nella formazione di una forza lavoro specializzata, che la conseguente produzione può essere venduta ad un prezzo sufficientemente basso da essere competitivo solo in presenza di un enorme quantitativo di output prodotto per via delle economie di scala (come abbiamo già visto nel Capitolo 6).

È stato stimato che la produzione minima di automobili necessaria per ottenere un costo efficiente per macchina è all'incirca tra le 200.000 e le 400.000 automobili all'anno. Produrre quantitativi del genere non è difficile in un paese di dimensioni e ricchezza degli Stati Uniti, dove ognuno dei produttori nazionali di automobili, Ford, General Motors e

Chrysler, ha venduto oltre 400.000 esemplari di almeno un veicolo, così come la giapponese Toyota, mentre il pick-up Ford F-Series è stato venduto in oltre 800.000 esemplari. Ma in un paese con una densità di popolazione molto più bassa, come per esempio l'Australia, non è possibile vendere abbastanza macchine all'interno del paese per coprire gli alti costi della creazione di automobili da zero destinate ad essere vendute a prezzi sufficientemente bassi da competere con quelle prodotte in quantità molto maggiori negli Stati Uniti o in Giappone. Il maggior numero di automobili di qualsiasi marca vendute in Australia equivale soltanto alla metà della quantità necessaria per raccogliere i frutti delle economie di scala. Nonostante il numero di automobili pro capite sia molto simile in Australia e negli Stati Uniti, la popolazione americana è dodici volte superiore a quella australiana.

Anche le macchine prodotte in Australia sono state progettate in altri paesi: le Toyota e le Mitsubishi in Giappone, mentre le automobili Ford e General Motors negli Stati Uniti. Sono fondamentalmente macchine giapponesi o americane di manifattura australiana, quindi vuol dire che le aziende in Giappone e negli Stati Uniti hanno già pagato gli enormi costi di sviluppo, ricerca e altro per la creazione di questi veicoli. Ma il mercato australiano non è abbastanza ampio da ottenere economie di scala a sufficienza per poter produrre da zero automobili australiane originali a un costo che permetterebbe loro di competere sul mercato con macchine di importazione. Sebbene l'Australia sia un prospero paese moderno, con una produzione pro capite simile a quella della Gran Bretagna e più alta di quella canadese, la sua piccola popolazione limita il suo potere d'acquisto totale a meno di un settimo di quello del Giappone e ad un ventesimo di quello degli Stati Uniti.

Le esportazioni permettono ad alcuni paesi di ottenere economie di scala che non sarebbero altrimenti possibili soltanto con il fatturato interno. Alcune imprese effettuano la maggior parte delle vendite al di fuori dei rispettivi confini nazionali, come ad esempio la Heineken, che non deve dipendere dal piccolo mercato olandese per le vendite della propria birra poiché la vende in altri 170 paesi. L'illustre settimanale britannico *Economist* vende il triplo delle copie negli Stati Uniti rispetto alla Gran Bretagna. La Toyota, la Honda e la Nissan realizzano la maggior parte dei loro profitti nel Nord America, e complessivamente i produttori di automobili giapponesi nel 2006 hanno iniziato a produrre più autovetture al di fuori del Giappone che nel paese stesso. Piccoli paesi quali la Corea del Sud e il Taiwan dipendono dal commercio internazionale per la produzione di molti prodotti su scala di gran lunga eccedente a ciò che può essere venduto internamente.

In breve, molti paesi necessitano del commercio internazionale al fine di ottenere economie di scala che permettano loro di vendere a prezzi che possano competere con i prezzi di prodotti simili sul mercato mondiale. Per quanto riguarda alcuni prodotti che richiedono enormi investimenti in termini di macchinari e ricerca, soltanto pochi grandi paesi prosperi potrebbero raggiungere i livelli di produzione necessari a coprire tali costi soltanto con le vendite interne. Il commercio internazionale crea una maggiore efficienza permettendo più economie di scala in tutto il mondo, anche nei paesi i cui mercati interni non sono abbastanza grandi da assorbire l'intero output delle industrie di produzione di massa, e traendo beneficio dal vantaggio assoluto o comparato di ciascun paese.

Come in altri casi, a volte si possono comprendere i benefici di un certo modo di procedere osservando cosa succede quando si opera in maniera diversa. Per molti anni l'India ha incoraggiato lo sviluppo delle piccole imprese mantenendo le barriere alle

importazioni che avrebbero potuto competere con loro; tuttavia, la rimozione delle restrizioni alle importazioni alla fine del ventesimo secolo e all'inizio del ventunesimo secolo ha cambiato la situazione. Come sosteneva la *Far Eastern Economic Review*:

L'incubo dell'industria indiana dei giocattoli si materializza sotto forma di una piccola bambola di plastica. È prodotta in Cina, canta una famosa canzone di un film hindi e costa circa 100 rupie (2 dollari). I genitori indiani se la sono accaparrata nei mercati di tutto il paese, lasciando al palo le aziende locali di giocattoli. Competere con la velocità, scala e tecnologia che circondano la produzione della bambola, che determinano il suo prezzo stracciato, va oltre le loro possibilità.... Nell'ambito di giocattoli e scarpe, la Cina ha sviluppato enormi economie di scala, mentre l'India ha mantenuto artificiosamente piccoli i suoi produttori.

I problemi economici dei produttori di giocattoli in India in regime di libero scambio sono messi in secondo piano dai problemi ben più gravi causati dalle precedenti restrizioni alle importazioni, le quali costringevano milioni di persone in un paese molto povero a pagare prezzi ingiustamente inflazionati per un'ampia gamma di prodotti. Questo avveniva a causa di politiche volte a proteggere produttori di piccola scala dalla concorrenza con produttori più grandi, sia nazionali che esteri; ma, per fortuna, alla fine in India negli ultimi dieci anni del ventesimo secolo, si è sancita la conclusione portata avanti per decenni di tali politiche.

## **LE RESTRIZIONI AL COMMERCIO INTERNAZIONALE**

Mentre il commercio internazionale porta molti vantaggi in tutto il mondo e ai singoli paesi, come tutte le forme di maggiore efficienza economica, nazionale o estera, sostituisce modi meno efficienti di operare. Così come l'avvento dell'automobile ha imposto gravi perdite all'industria delle carrozze e la diffusione di gigantesche catene di supermercati ha fatto fallire le piccole botteghe di quartiere, anche le importazioni di beni per cui altri paesi

godono di un vantaggio comparato determinano perdite di entrate e di posti di lavoro nella corrispondente industria nazionale.

Nonostante i guadagni in termini economici generalmente più che compensino le perdite, politicamente saranno quasi inevitabili richieste al governo del paese di protezione dalla concorrenza estera attraverso varie misure restrittive contro le importazioni. In vari sistemi economici molti degli errori ripetutamente commessi sono derivati da tentativi di giustificare queste restrizioni al commercio internazionale. Malgrado Adam Smith abbia confutato la validità della maggior parte di queste misure oltre due secoli fa, al giorno d'oggi, per quanto concerne gli economisti questi interventi continuano ad esercitare potenti suggestioni a livello politico.

Alcuni sostengono, ad esempio, che i paesi ricchi non possano competere con quelli i cui salari siano nettamente inferiori. I paesi più poveri, d'altra parte, potrebbero affermare di dover proteggere le loro *infant industries*, (industrie in nuce), dalla concorrenza dei paesi più industrializzati finché le industrie locali non abbiano acquisito l'esperienza e il know-how necessari a competere su un terreno equo. In tutti i paesi ci si lamenta del fatto che le altre nazioni non abbiano leggi "giuste" relative ad importazioni ed esportazioni. Una delle accuse di ingiustizia più frequenti riguarda, ad esempio, le politiche di *dumping* di alcuni paesi: in altre parole, questi paesi inondano con i propri beni a prezzi stracciati il mercato internazionale, subendo perdite nel breve termine al fine di conquistare una quota di mercato più ampia da sfruttare successivamente, aumentando i prezzi dopo aver raggiunto una posizione monopolistica.

Considerata la complessità della vita reale, è raro che una qualsiasi argomentazione sia giusta o sbagliata al 100%. Tuttavia, quando si discute di restrizioni al commercio



internazionale, il più delle volte gran parte delle argomentazioni sono fallaci: le esamineremo una per volta, iniziando dalla fallacia dei salari elevati.

### *La fallacia dei salari elevati*

In una nazione ricca quale gli Stati Uniti, un'argomentazione che sembra molto convincente è quella secondo cui i beni americani non possono competere con quelli prodotti nei paesi più poveri dai lavoratori a basso salario, alcuni dei quali guadagnano una frazione di ciò che ricevono i lavoratori americani. Ma, per quanto plausibile possa sembrare, sia la storia che l'economia confutano questa argomentazione. Dal punto di vista storico, è da secoli che i paesi ad alto reddito esportano in quelli a basso reddito. La Repubblica delle Province Unite dei Paesi Bassi è stata leader nel commercio internazionale per quasi un secolo e mezzo, dalla fine del XVI secolo agli anni quaranta del XVIII secolo, avendo anche lavoratori tra i più pagati al mondo. La Gran Bretagna era il primo esportatore al mondo nel corso del diciannovesimo secolo e i suoi tassi salariali erano molto più alti di quelli di gran parte dei paesi ai quali vendeva i suoi beni.

Al contrario, l'India ha avuto tassi salariali molto più bassi di quelli di paesi più industrializzati come il Giappone e gli Stati Uniti, ma per molti anni ha limitato le importazioni di automobili e di altri beni prodotti in Giappone e Stati Uniti in quanto i produttori interni indiani non potevano competere con tali prodotti di importazione in termini di prezzo o qualità. In seguito a un allentamento delle restrizioni al commercio internazionale, le importazioni dalla Cina sono state motivo di preoccupazione anche per la principale impresa industriale indiana, il gruppo Tata, nonostante i salari dei lavoratori cinesi fossero più alti di quelli dei lavoratori indiani:

...il gruppo Tata ha istituito una carica speciale per informare le diverse componenti del suo impero commerciale in continua espansione sulle possibili conseguenze negative della rimozione delle restrizioni alle importazioni. È Jiban Mukhopadhyay, consigliere economico del presidente del gruppo, a dirigere l'operazione. Nel cassetto della sua scrivania tiene una cravatta di seta acquistata durante un viaggio in Cina. Ai manager che partecipano ai workshop aziendali della WTO [Organizzazione Mondiale del Commercio] viene chiesto di indovinare il prezzo della cravatta: "Costa solo 85 rupie", fa notare. "Una cravatta simile prodotta in India ne costerebbe 400".

Dal punto di vista economico, il principale punto debole del dibattito sui salari elevati è che confonde il tasso salariale con il costo della manodopera, e il costo della manodopera con il costo totale. Il tasso salariale viene misurato per ora di lavoro; il costo della manodopera si misura per unità di prodotto. Il costo totale non include soltanto il costo della manodopera, ma anche il costo del capitale, delle materie prime, del trasporto, e di tutto il necessario per generare output e portare il prodotto finito sul mercato.

Se i lavoratori di un paese ricco ricevono un salario due volte maggiore di quello dei lavoratori di un paese più povero e generano una produzione oraria tre volte maggiore, sarà il paese ad alto reddito ad avere un minor costo della manodopera per unità di prodotto. In altre parole, è più conveniente eseguire una data quantità di lavoro nel paese più ricco semplicemente perché richiede minore manodopera, sebbene i singoli lavoratori vengano pagati di più per il loro tempo. Può darsi che i lavoratori meglio pagati siano gestiti e organizzati in maniera più efficiente, che abbiano la possibilità di lavorare con una quantità maggiore di macchinari o con macchinari più avanzati, oppure che lavorino in società o industrie con maggiori economie di scala. Spesso i costi di trasporto sono più bassi nei paesi maggiormente sviluppati, cosicché il costo totale della consegna del prodotto sul mercato risulta minore.

Del resto, esistono in partenza motivi per cui un paese sia più ricco di un altro, e spesso la spiegazione va rinvenuta nel fatto che, per svariate ragioni, i paesi ricchi sono più

efficienti nella produzione e distribuzione di output. In sintesi, un tasso salariale più alto per unità di tempo non equivale a un costo più alto per unità di prodotto; forse non equivale neanche a costi di manodopera più alti per unità di prodotto, e certamente questi ultimi non sono gli unici costi. Una società di consulenza internazionale ha stabilito che la produttività media del lavoro nei settori moderni dell'India è pari al 15% di quella statunitense. In altre parole, nel caso in cui si dovesse assumere un lavoratore medio indiano con una retribuzione pari a un quinto di quella dell'omologo statunitense, il costo di una data quantità di lavoro eseguita in India sarebbe *maggiore* che negli Stati Uniti. Retribuire chi produce soltanto il 15% di ciò che realizza un lavoratore americano con il 20% della retribuzione di quest'ultimo comporterebbe un aumento del costo di manodopera.

Ciò non vuol dire che nessun paese a basso reddito potrà mai ottenere posti di lavoro ai danni di un paese ad alto reddito. Laddove la differenza di produttività è inferiore alla differenza dei salari, come nel caso dei programmatori indiani, che sono preparati e parlano inglese, gran parte della programmazione informatica americana verrà eseguita in India. Anche le altre forme di vantaggio comparato comporteranno un trasferimento di posti di lavoro nei paesi che godono di particolari vantaggi nello svolgimento di determinate attività, ma questo non implica una perdita *netta* di posti di lavoro all'interno di una data economia, più di quanta ne implicino altre forme di efficienza superiore, sia nel contesto economico nazionale che internazionale. La perdita dei posti di lavoro, dovuta alla concorrenza nazionale o internazionale, è reale per chi la subisce, ma solitamente le restrizioni applicate al mercato interno o internazionale comportano una perdita di posti di lavoro in termini netti, in quanto tali restrizioni riducono la ricchezza dalla quale dipende la domanda di beni e manodopera.

Il costo della manodopera è solo una parte della questione anche perché quello di capitale e di gestione formano una parte importante del costo di molti prodotti. In alcuni casi il costo del capitale supera quello della manodopera, soprattutto nelle industrie che hanno costi fissi alti, come ad esempio le società dell'energia elettrica e i gestori di telefonia, i quali devono affrontare entrambi enormi investimenti in elettrodotti che portano i loro servizi all'interno di milioni di abitazioni. Generalmente un paese ricco dispone di una maggiore abbondanza di capitale che, a causa della domanda e offerta, è tendenzialmente meno costoso rispetto ai paesi poveri, dove è più scarso, e di conseguenza ottiene un tasso di rendimento più alto .

La storia delle origini dell'industrializzazione della Russia sotto il regime degli zar dimostra come l'offerta di capitale influisca sul costo del capitale. Quando la Russia diede vita a un programma di industrializzazione su vasta scala alla fine del XIX secolo, gli investitori esteri riuscivano ad ottenere un rendimento del 17,5% annuo sui loro investimenti, finché coloro che investivano in Russia diventarono talmente tanti da far scendere il tasso di rendimento nel corso degli anni, fino a subire un calo al di sotto del 5% entro il 1900. Anche se godessero di un vantaggio reale nel costo della manodopera, che però solitamente non hanno, i paesi più poveri con un costo del capitale elevato incontrerebbero difficoltà a competere con paesi più ricchi, che hanno un costo del capitale minore.

In qualsiasi momento dato, è indubbio che alcune industrie potrebbero risentire negativamente dei prodotti concorrenziali importati, così come risentono di ogni altra fonte di prodotti migliori o più economici, che siano nazionali o di provenienza estera. Queste ulteriori fonti di maggiore efficienza sono sempre presenti e costringono le industrie a

modernizzarsi, effettuare dei tagli o a fallire. Tuttavia, quando questo avviene ad opera di stranieri, può essere descritto politicamente come un caso di un paese contro l'altro, in quanto si tratta precisamente della vecchia storia dei gruppi di potere nazionali contro i consumatori.

### ***La salvaguardia dei posti di lavoro***

Nei periodi di alta disoccupazione viene fatta particolare pressione sui politici perché soccorrano determinate industrie che stanno perdendo denaro e posti di lavoro, ponendo dei limiti alle importazioni concorrenziali. Uno degli esempi più tragici di tali restrizioni ha avuto luogo durante la depressione mondiale degli anni trenta, quando le barriere tariffarie e altre restrizioni aumentarono in tutto il mondo: la conseguenza in termini netti fu che nel 1933 le esportazioni mondiali erano un terzo di quanto non lo fossero state nel 1929. Proprio come il libero scambio porta benefici economici a tutti i paesi con effetto simultaneo, anche le restrizioni commerciali riducono contemporaneamente l'efficienza di tutti i paesi, abbassando il tenore di vita senza produrre l'aumento di occupazione desiderato.

Queste restrizioni commerciali furono avviate in tutto il mondo in seguito all'entrata in vigore negli Stati Uniti, nel 1930, della legge Smoot-Hawley, che aumentava i dazi americani sulle importazioni portandoli a livelli record. Altri paesi reagirono con dure restrizioni sulle proprie importazioni di prodotti americani. Per di più, le medesime pressioni politiche esercitate negli Stati Uniti esistevano anche altrove, poiché a molti sembra sempre plausibile proteggere posti di lavoro in casa riducendo le importazioni da paesi esteri. In termini netti le dure restrizioni commerciali a livello internazionale

inaugurate dalle tariffe Smoot-Hawley vennero applicate da molti paesi a tanti altri, non solo agli Stati Uniti. Le conseguenze economiche furono molto diverse da quanto ci si aspettava, ma risultarono essere esattamente ciò che era stato previsto da più di mille economisti che avevano firmato un appello al Senatore Smoot, al membro del Congresso Hawley ed al Presidente Herbert Hoover contro l'aumento dei dazi. Nell'appello si affermava tra l'altro che:

In questo momento l'America sta affrontando il problema della disoccupazione. Chi è favorevole a dazi più alti sostiene che un aumento delle aliquote darà un posto di lavoro alle persone inattive, ma non è vero, perché non possiamo aumentare l'occupazione limitando il commercio.

Questi mille economisti, che includevano professori di spicco delle Università di Chicago, Harvard e Columbia, avevano previsto correttamente che altri paesi avrebbero introdotto dazi “di rappresaglia” contro i prodotti americani. Avevano anche ipotizzato che a causa delle restrizioni sulle importazioni dei prodotti agricoli americani applicate da altri paesi, la “grande maggioranza” degli agricoltori americani, tra i più forti sostenitori dei dazi, ci avrebbe rimesso in termini netti. Tutte queste previsioni si avverarono: la disoccupazione peggiorò e le esportazioni agricole crollarono, in aggiunta a un declino generale del commercio internazionale. Quando furono approvate le tariffe Smoot-Hawley nel giugno del 1930, il tasso di disoccupazione statunitense scese al 6%, dall'8% del mese di gennaio. Un anno dopo, la disoccupazione era pari al 15%, e l'anno successivo al 26%. Tutto ciò non va attribuito ai dazi, ma il loro obiettivo principale era quello di ridurre la disoccupazione<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Si potrebbe dimostrare che i dazi introdotti con la legge Smoot-Hawley hanno più a che fare con l'enorme disoccupazione degli anni trenta rispetto al crollo della borsa valori del 1929, a cui è stata spesso attribuita la responsabilità. Mentre il tasso di disoccupazione aumentò dopo il crollo della borsa, esso non raggiunse il 10% in nessuno dei 12 mesi successivi a quel crollo. Ma la disoccupazione raggiunse l'11,6% soltanto cinque mesi dopo l'introduzione della tariffa Smoot-Hawley, durante la sua scalata verso livelli ancora più alti, e non

In qualsiasi momento, tariffe protettive o altre restrizioni alle importazioni potrebbero fornire un aiuto immediato a una particolare industria e ottenere così il sostegno finanziario di società e sindacati facenti parte di quell'industria; ma, come molti vantaggi politici, questa soluzione va a scapito di altri che potrebbero non essere altrettanto organizzati, in vista o altrettanto espliciti. Il drastico calo del numero di posti di lavoro subito negli anni ottanta dall'industria siderurgica americana, da 340,000 a 125,000, ebbe un impatto devastante e fece scalpore in ambito economico e politico, dando anche il via a molteplici leggi e regolamenti ideati al fine di ridurre la quantità di acciaio importata nel paese, in concorrenza con quello prodotto internamente. Era naturale che questa riduzione dell'offerta portasse ad un aumento dei prezzi dell'acciaio all'interno degli Stati Uniti e di conseguenza a costi più alti per tutte le altre industrie americane produttrici di manufatti in acciaio, dalle automobili alle piattaforme petrolifere.

Tali prodotti in acciaio si trovarono però in una situazione di svantaggio a concorrere con prodotti simili di produzione estera, sia all'interno degli Stati Uniti che sui mercati internazionali. Si è stimato che i dazi sull'acciaio generarono un profitto aggiuntivo di 240 milioni di dollari per le acciaierie e salvarono 5,000 posti di lavoro nell'industria siderurgica. Allo stesso tempo, le industrie americane produttrici di beni creati utilizzando questo acciaio artificialmente più caro persero circa 600 milioni di dollari di utili e 26,000 posti di lavoro a causa dei dazi doganali sull'acciaio. Questo equivale ad affermare che, in termini netti, sia l'industria americana che l'insieme dei lavoratori americani si trovavano in condizioni peggiori come conseguenza delle restrizioni alle importazioni di acciaio. Analogamente, uno studio sui contingentamenti alle importazioni di zucchero negli Stati

---

scese mai al di sotto dell'11,6 per cento fino ad oltre 8 anni dopo. (Richard K. Vedde e Lowell E. Gallaway, *Out of Work*, p.77).

Uniti ha dimostrato che, sebbene tali importazioni avessero salvato posti di lavoro nel settore, determinarono una perdita tre volte maggiore di impieghi nell'industria dolciaria a causa dell'elevato costo dello zucchero utilizzato per la produzione di dolci. Alcune aziende americane delocalizzarono i propri stabilimenti in Canada e in Messico, dove il costo dello zucchero era più basso.

Le restrizioni al commercio internazionale forniscono un ulteriore esempio della fallacia della composizione, ossia nella convinzione che ciò che vale per una parte è vero per il tutto. È indiscutibile il fatto che una determinata industria o professione possa beneficiare dalle restrizioni al commercio internazionale. La fallacia sta nel credere che di conseguenza sia l'economia nella sua totalità a trarne beneficio, in termini di posti di lavoro o di profitto.

### ***Le “Infant Industries”***

Una delle argomentazioni a sostegno delle restrizioni al commercio internazionale da tempo riconosciuta come valida dagli economisti, perlomeno teoricamente, è quella riguardante la protezione *temporanea* delle cosiddette “*infant industries*” o industrie nascenti, finché non avranno acquisito le competenze e l'esperienza necessaria a competere con i concorrenti stranieri da tempo consolidati. Una volta raggiunto questo obiettivo, le misure protezionistiche (dazi, contingenti d'importazione o altro) potranno essere rimosse e l'industria potrà mettersi alla prova nella concorrenza sul mercato. In pratica, tuttavia, un'industria agli inizi raramente ha sufficiente peso politico (voti dei dipendenti, contributi elettorali dei datori di lavoro, amministrazioni locali che dipendono dalle loro tasse) da ottenere protezione dalla concorrenza estera.



D'altra parte, un'industria vecchia e inefficiente, che ha visto tempi migliori, potrebbe ancora godere del peso politico necessario per ottenere sufficienti leggi protezionistiche o sovvenzioni statali al fine di evitare l'estinzione, pur agendo ai danni dei consumatori, dei contribuenti o di entrambi.

### ***La difesa nazionale***

È improbabile che anche i principali fautori del libero scambio vogliano dipendere dalle importazioni di equipaggiamento e forniture militari da paesi che in un futuro potrebbero diventare nazioni nemiche. Pertanto, in un modo o nell'altro, si sostiene da tempo l'approvvigionamento interno di armi da guerra e munizioni al fine di garantire la disponibilità dei fornitori qualora sorgesse la necessità di ottenere tutto quello che serve per la difesa nazionale.

Uno dei rari casi della storia in cui un popolo si è affidato a potenziali nemici per le forniture militari si ebbe nell'America coloniale, dove i nativi ottenevano armi e munizioni dai colonizzatori europei. Quando tra di loro scoppiò il conflitto, la popolazione autoctona riuscì a vincere gran parte delle battaglie ma perse comunque la guerra nel momento in cui si ritrovò a corto di proiettili, forniti soltanto dai colonizzatori bianchi. E visto che armi e proiettili erano prodotti della civiltà europea, ai nativi americani non restava altra scelta che dipendere da quella fonte. Invece i paesi che hanno la possibilità di scegliere, quasi sempre preferiscono avere i propri fornitori nazionali per i beni essenziali alla sopravvivenza della propria nazione. Purtroppo il concetto di "ciò che è essenziale per la difesa nazionale" può essere, ed è stato, esteso fino a comprendere prodotti legati solo lontanamente, in modo indiretto o fittizio ad esigenze militari. Tali beni possono essere protetti dalla concorrenza

internazionale in nome della difesa nazionale esclusivamente per i propri interessi. In sintesi, mentre le argomentazioni a favore delle restrizioni al commercio internazionale in nome della difesa nazionale possono essere legittime, la validità o meno per il bene di una determinata industria, in un determinato paese, in un determinato momento dipende dalle effettive circostanze di quell'industria, di quel paese e di quel momento.

Diversi stati esteri possono presentare gradi diversi di probabilità di diventare nemici futuri, in maniera tale che il pericolo di porre fiducia nei fornitori stranieri di equipaggiamento militare variano al variare dei paesi coinvolti. Nel 2004, ad esempio, il Canada è stato il principale beneficiario straniero di contratti con il Pentagono, per un valore di 601 milioni di dollari, seguito da Gran Bretagna e Israele, paesi questi che difficilmente saranno in guerra con gli Stati Uniti.

A volte non è tanto l'importazione di beni tangibili in sé a rappresentare una minaccia militare, quanto l'esportazione della tecnologia incorporata nei beni. Negli anni novanta il divieto di vendita di prodotti americani utilizzando la tecnologia informatica venne revocato per le vendite alla Cina, nonostante le riserve delle autorità militari statunitensi. Le forze militari intendevano mantenere le restrizioni poiché la tecnologia avanzata avrebbe consentito alle forze militari cinesi di acquisire le capacità necessarie per puntare i missili nucleari con maggiore precisione contro le città americane. Non erano gli economisti, ma i politici a sostenere la rimozione delle suddette restrizioni al commercio internazionale. È ormai da tempo che gli economisti riconoscono la difesa nazionale come valida eccezione, laddove può essere applicata, al libero scambio, sebbene la logica della difesa nazionale sia stata utilizzata in molti casi in cui non sarebbe applicabile.

## *Il “dumping”*

Un’argomentazione frequente a favore della protezione governativa contro un concorrente straniero è che quest’ultimo non stia competendo “lealmente” ma stia invece praticando “dumping” dei propri prodotti sul mercato a prezzi inferiori ai costi di produzione. Si sostiene che questo venga fatto per far fallire i produttori nazionali, consentendo in tal modo al produttore straniero di imporsi sul mercato, con un conseguente innalzamento dei prezzi a livello monopolistico. In risposta a tale dibattito, i governi hanno approvato leggi “antidumping”, le quali vietano, limitano o tassano pesantemente l’importazione di prodotti da aziende estere ritenute responsabili di pratiche di questo tipo.

Quanto sostenuto in questa argomentazione dipende dal fatto che i produttori esteri stiano vendendo o meno beni al di sotto del loro costo di produzione. Nella pratica non è facile determinare il costo di produzione (come già osservato nei Capitoli 6 e 7), neppure per un’impresa operante all’interno dello stesso paese delle agenzie governative che tentano di determinare i suoi costi. Risulta ancora più problematico per i funzionari pubblici europei tentare di determinare i costi di produzione di un’azienda con sede nel Sud-est asiatico, soprattutto quando stanno contemporaneamente indagando su accuse di dumping che coinvolgono molte altre imprese sparse per il mondo. Per i produttori nazionali che si vedono privati di alcuni clienti è invece più semplice muovere accuse di questo genere.

Data le incertezze insite nella determinazione dei costi, la via più facile per i funzionari che si occupano di accuse di dumping è proprio quella di accettare tali accuse. Le autorità dell’Unione Europea, ad esempio, hanno dichiarato che un produttore thailandese di mountain bike esportava i suoi prodotti in Europa ad un costo inferiore a quello di produzione, in quanto vendeva le biciclette ad un prezzo più basso in Europa rispetto al loro

prezzo di mercato in Thailandia. Tuttavia, vista la presenza di economie di scala, i costi di produzione per i produttori thailandesi al momento della vendita di enormi quantità di biciclette in Europa sarebbero stati difficilmente alti quanto i costi a carico di altri produttori nella vendita di quantità molto minori di mountain bike all'interno della Thailandia, dove era molto minore la domanda di un tale bene di lusso da parte di una popolazione più povera e ridotta. In effetti, i costi propri di questo produttore thailandese per la vendita di piccole quantità di mountain bike in Thailandia sarebbero probabilmente stati più elevati per unità di prodotto rispetto ai costi sostenuti per soddisfare grossi ordini provenienti dall'Europa, dove vendere biciclette ad un prezzo più basso di quello praticato dai produttori in Thailandia non significava necessariamente vendere al di sotto del costo di produzione di biciclette destinate all'enorme mercato europeo.

Non si è trattato di un caso isolato; l'Unione Europea ha infatti applicato normative antidumping alle importazioni di biancheria da letto dall'Egitto, agli antibiotici dall'India, alle calzature dalla Cina, ai forni a microonde dalla Malesia ed al glutammato monosodico dal Brasile, fra i prodotti provenienti dall'estero. Nemmeno l'Unione Europea costituisce un caso isolato: gli Stati Uniti hanno applicato leggi antidumping a prodotti quali l'acciaio proveniente dal Giappone, l'alluminio dalla Russia e le golf car dalla Polonia, fra gli altri. In mancanza di solide basi per la determinazione dei costi di produzione dei suddetti beni, le agenzie governative statunitensi fanno affidamento sulle "migliori informazioni disponibili", spesso fornite dalle aziende americane che tentano di tenere lontani i prodotti esteri concorrenziali.

Qualunque sia il principio alla base delle leggi antidumping, in concreto fanno parte dell'arsenale di misure protezionistiche a favore dei produttori nazionali, a spese dei

consumatori interni. Inoltre, anche la teoria non è priva di problemi. La teoria del dumping consiste in una versione internazionale della teoria dei “prezzi predatori”, le cui problematiche verranno discusse nel Capitolo 23. I prezzi predatori costituiscono un'accusa facile da formulare e difficile da dimostrare o smentire, che sia a livello nazionale o internazionale. Laddove il pregiudizio politico va nel senso di accettare l'accusa, non necessita di dimostrazione.

### ***Tipi di restrizioni***

I dazi sono imposte sulle importazioni destinate ad incrementare il prezzo dei beni importati, permettendo così ai produttori nazionali di applicare ai prodotti concorrenziali prezzi più elevati di quelli che potrebbero praticare a fronte di concorrenti stranieri che praticano prezzi più bassi. Analogamente, i contingenti d'importazione limitano le possibilità delle imprese estere di competere con i produttori interni in condizioni di equità. Sebbene i dazi ed i contingenti possano determinare i medesimi risultati economici finali, tali conseguenze non sono altrettanto evidenti al pubblico. Pertanto, se da un lato un dazio di 10 euro su articoli di importazione potrebbe consentire ai produttori nazionali dei medesimi articoli di far pagare 10 euro in più del solito, senza rimetterci favorendo i produttori stranieri, d'altra parte un contingente adeguato al numero di articoli importati potrebbe anche far salire il prezzo degli oggetti di 10 euro per via delle conseguenze sulla domanda e sull'offerta. In quest'ultimo caso, tuttavia, non è affatto facile per gli elettori vedere e quantificare le conseguenze; politicamente, ciò potrebbe significare che un contingentamento che incrementa il prezzo di oggetti di 15 euro potrebbe essere approvato facilmente dai rappresentanti eletti quanto un dazio di 10 euro.

A volte tale approccio è supportato da affermazioni secondo le quali questo o quello Stato estero stia applicando restrizioni “sleali” alle importazioni dagli Stati Uniti. Ma il dato disarmante è che quasi tutti i paesi applicano restrizioni “ingiuste” alle importazioni, solitamente in seguito a specifici interessi nazionali. Tuttavia, nel nostro paese come altrove, le scelte possono solo essere fatte tra alternative realmente disponibili. Le restrizioni applicate da altri paesi privano sia gli uni che gli altri di alcuni dei benefici derivanti dal commercio internazionale. Se replichiamo allo stesso modo, sia gli uni che gli altri saranno privati di ulteriori benefici. Se permetteremo agli uni di “farla franca”, questo ridurrà al minimo le perdite di entrambe le parti.

Coperture ancora più efficaci per le restrizioni al commercio internazionale consistono in norme sanitarie e di sicurezza applicate alle importazioni e che spesso vanno aldilà di ciò che è realmente necessario alla salute o alla sicurezza. Anche semplici requisiti burocratici possono aumentare a livelli tali che il tempo necessario per rispettarli comporta costi aggiuntivi che diventano proibitivi, soprattutto per le importazioni di merci deperibili. Se ci vuole una settimana a far passare delle fragole attraverso i controlli doganali, si potrebbe evitare di spedirle. Tutte queste misure, intraprese da paesi in tutto il mondo, hanno in comune con i contingenti d’importazione il vantaggio politico per cui è difficile quantificare precisamente le loro conseguenze sui prezzi per i consumatori, per quanto notevole possa essere l’impatto.

### **CONDIZIONI MUTEVOLI**

Nel corso del tempo i vantaggi comparati subiscono un’evoluzione, causando lo spostamento dei centri internazionali di produzione da un paese all’altro. Ad esempio, nel

momento in cui il computer era un prodotto nuovo e sconosciuto, gran parte delle sue prime fasi di sviluppo e produzione ebbero luogo negli Stati Uniti. Ma a seguito degli avanzamenti tecnologici che hanno trasformato i computer in un prodotto di largo consumo che ormai in molti riuscivano a produrre, gli Stati Uniti hanno mantenuto il proprio vantaggio comparato nella progettazione di software informatici, ma le apparecchiature in sé potevano essere ormai facilmente assemblate in paesi più poveri d'oltremare, e lo sono state. Anche i computer venduti all'interno degli Stati Uniti con marchi americani venivano spesso fabbricati in Asia. All'inizio del XXI secolo, il settimanale *Economist* riportava che in quel momento era Taiwan a produrre la stragrande maggioranza di componenti informatici. A conferma del fatto che questo modello si era ormai esteso oltre gli Stati Uniti e Taiwan, il *Far Eastern Economic Review* riferiva che le imprese asiatiche si avvalevano soprattutto delle imprese statunitensi, giapponesi ed europee come fonti dominanti di nuova tecnologia, mentre i produttori asiatici avevano un ridicolissimo margine di guadagno a causa delle ingenti tasse sull'utilizzo delle licenze applicate dalle multinazionali.

La crescita e il successo dell'industria del software statunitense non avrebbe potuto raggiungere tali livelli se la maggior parte dei tecnici ed ingegneri informatici fossero stati vincolati alla produzione di apparecchiature che si sarebbero potute produrre altrettanto facilmente in un altro paese. Dal momento che la medesima manodopera americana non può essere contemporaneamente in due posti, può spostarsi dove ha il maggior vantaggio comparato soltanto se il paese “perde posti di lavoro” dove non gode di tale vantaggio. È questo il motivo per cui gli Stati Uniti riuscivano ad avere livelli di prosperità senza precedenti e occupazione in rapida crescita proprio quando i titoli dei media annunciavano

periodicamente decine di migliaia di licenziamenti in alcune industrie americane, e centinaia di migliaia in altre.

Indipendentemente dal tipo di industria o dal paese in questione, la creazione di un milione di nuovi posti di lavoro ben retribuiti in aziende sparse per il paese, come conseguenza del libero commercio internazionale, avrà minor peso politico rispetto alla perdita di mezzo milione di posti di lavoro all'interno di un settore in cui i sindacati e le associazioni dei lavoratori riescono a sollevare delle proteste. Se il milione di nuovi posti di lavoro è rappresentato da alcune decine di posti di lavoro in svariate aziende sparse per tutta la nazione, non c'è una sufficiente concentrazione di interessi economici e peso politico in un unico posto da rendere fruttuosa l'organizzazione di analoghe proteste di senso contrario. Pertanto, vengono spesso emanate leggi che limitano il commercio internazionale a vantaggio di una minoranza di elettori, sebbene queste restrizioni possano causare una perdita di posti di lavoro molto più elevata a livello nazionale.

La ricollocazione diretta di determinati posti di lavoro in un paese estero, la cosiddetta esternalizzazione o outsourcing, suscita molta attenzione politica e mediatica, come accade quando posti di lavoro americani o inglesi per operatori di call center vengono trasferiti in India, dove indiani che parlano inglese rispondono alle chiamate fatte ai grandi magazzini Harrod's di Londra, oppure ingegneri informatici in India rispondono alle chiamate dirette ad aziende informatiche americane per ottenere supporto tecnico. In India esiste anche una società chiamata TutorVista che aiuta gli studenti americani telefonicamente, utilizzando 600 tutor in India per gestire 10.000 iscritti negli Stati Uniti.

Coloro che condannano la quantità di posti di lavoro trasferiti in un altro stato, non dichiarano quasi mai se si tratti di una perdita *netta* di posti di lavoro. Mentre molti posti di



lavoro statunitensi sono stati esternalizzati in India e altri paesi, molti altri Stati esternalizzano posti di lavoro agli Stati Uniti. La società tedesca Siemens ha decine di migliaia di dipendenti negli Stati Uniti, così come le case automobilistiche giapponesi Honda e Toyota. A partire dal 2006, il 63% delle automobili giapponesi vendute negli Stati Uniti è stato fabbricato negli Stati Uniti; il numero complessivo di americani assunti da multinazionali estere ammonta quindi a vari milioni.

Il numero di posti di lavoro esternalizzati in una direzione, se confrontato con quelli esternalizzati nella direzione opposta, varia nel tempo. Nel periodo compreso tra il 1977 e il 2001, il numero di posti di lavoro creati negli Stati Uniti da società multinazionali di proprietà estera è cresciuto di 4,7 milioni, mentre il numero di posti di lavoro creati all'estero da multinazionali di proprietà americana ha registrato un aumento di appena 2,8 milioni. Tuttavia, nel corso dell'ultimo decennio di quel periodo, le multinazionali americane hanno delocalizzato all'estero più posti di lavoro statunitensi di quanti ne fossero stati creati negli Stati Uniti da multinazionali estere. Non solo la direzione dell'esternalizzazione è variabile ed imprevedibile, ma anche la differenza netta nel numero di posti di lavoro è piccola rispetto all'occupazione totale del paese. Inoltre, tali confronti tralasciano i posti di lavoro creati nell'intera economia a seguito di una maggiore efficienza e benessere derivanti dalle transazioni internazionali.

Anche un paese che con l'esternalizzazione abbia subito una perdita di posti di lavoro a favore di altri paesi, nel saldo netto può comunque avere più posti di lavoro di quanti ne avrebbe avuti senza l'outsourcing. Ciò avviene perché l'aumento della ricchezza derivante dalle transazioni internazionali implica un aumento della domanda di beni e servizi in generale, inclusi beni e servizi prodotti esclusivamente nelle industrie nazionali.

## I TRASFERIMENTI INTERNAZIONALI DI RICCHEZZA

*Il settore finanziario è il più cosmopolita al mondo  
poiché il suo prodotto, ovvero il denaro, ha una maggiore  
trasferibilità ed è maggiormente utilizzato di qualsiasi altro.*

*Michael Mandelbaum*

I trasferimenti di denaro tra le nazioni possono assumere molteplici forme. Sia privati cittadini che imprese all'interno di un paese possono investire direttamente in imprese di un altro paese. Gli americani, ad esempio, hanno investito direttamente oltre 160 miliardi di dollari in altri paesi, e nel 2008 gli investimenti stranieri negli Stati Uniti sono stati lievemente superiori, rendendo al contempo il paese fonte e beneficiario di più investimenti esteri di qualsiasi altra nazione. I cittadini di un dato paese possono anche mettere i propri soldi nelle banche di un altro paese, che a loro volta concederanno prestiti a privati ed imprese, e questo non è altro che l'investimento estero *indiretto*. Un'ulteriore opzione consiste nell'acquistare obbligazioni emesse da un governo estero. Il 44% delle obbligazioni pubbliche emesse dal governo statunitense sono detenute da persone di altri paesi.

Oltre alle varie tipologie di investimenti, il trasferimento di denaro avviene anche tramite le rimesse che gli immigrati inviano ai familiari nei rispettivi paesi di origine. Un'indagine condotta in Messico nel 2003 ha rilevato che circa un quinto dei 100 milioni di cittadini riceveva denaro da familiari negli Stati Uniti, per un totale di oltre 14 miliardi di dollari. E questo non è un fenomeno nuovo o circoscritto alla popolazione messicana; gli

emigranti provenienti dalla Cina e dall'India hanno inviato oltre 20 miliardi di dollari ai loro rispettivi paesi nel 2005. Secondo le stime della Banca Mondiale, nel 2008 i lavoratori migranti in tutto il mondo hanno inviato in patria somme pari a 328 miliardi di dollari. Questo denaro ha un impatto significativo sui paesi poveri. Come riferito dal *Wall Street Journal*:

Le somme di denaro inviate in patria dall'estero rappresentano circa il 60% del reddito delle famiglie più povere in Guatemala, ed ha contribuito a ridurre il numero di persone che vivono in condizioni di povertà di 11 punti percentuali in Uganda, e di sei punti percentuali nel Bangladesh, secondo quanto emerso da uno studio della Banca Mondiale.

Le somme di denaro inviate in Albania equivalgono ad oltre il 15% del prodotto interno lordo del paese; le rimesse inviate ad Haiti e in Moldavia equivalgono a circa un quarto del prodotto interno lordo di questi paesi, e oltre il 30% per quanto riguarda il Tonga. Da tempo le rimesse internazionali rivestono un ruolo di particolare rilievo per le persone meno abbienti nei paesi più poveri. Nei lontani anni '40 dell'Ottocento le rimesse degli immigrati irlandesi negli Stati Uniti inviate ai propri familiari in patria hanno consentito a gran parte di questi ultimi non solo di sopravvivere alla carestia che aveva colpito il paese, ma anche di emigrare negli Stati Uniti.

Altre tipologie di trasferimenti di ricchezza non sono state altrettanto positive. Nei secoli passati le potenze imperiali trasferivano semplicemente enormi ricchezze dalle nazioni che conquistavano: Alessandro Magno saccheggiò i tesori della conquistata Persia; la Spagna si impossessò di tonnellate di oro e argento delle popolazioni indigene conquistate nell'emisfero occidentale, obbligando alcuni popoli a scavarne dell'altro nelle miniere; Giulio Cesare fu uno dei tanti conquistatori romani a marciare in trionfo attraverso la città eterna, mostrando tesori e schiavi portati indietro dalle sue vittorie all'estero. In

tempi più recenti, sia gli stati ricchi che gli organismi internazionali hanno trasferito parte della loro ricchezza ai paesi più poveri sotto la dicitura generale di “aiuti esteri” .

Niente di tutto ciò è particolarmente complesso, purché si tenga in mente l’esortazione del giudice Oliver Wendell Holmes a “pensare fatti anziché parole”. Quando si parla di commercio internazionale e di trasferimenti internazionali di ricchezza, i fatti sono abbastanza chiari, ma le parole sono spesso sfuggenti e fuorvianti.

### **GLI INVESTIMENTI INTERNAZIONALI**

Teoricamente, gli investimenti dovrebbero affluire dai paesi in cui c’è abbondanza di capitale verso quelli in cui è scarso, proprio come l’acqua che trova sempre il suo livello di equilibrio. In un mondo ideale, i paesi ricchi investirebbero gran parte del loro capitale in nazioni più povere, dove il capitale è più scarso e di conseguenza il tasso di rendimento offerto sarebbe più elevato; tuttavia, non è affatto quello che di solito accade nel mondo imperfetto in cui viviamo. Per esempio, su un totale complessivo a livello mondiale di 9 mila miliardi di dollari in termini di prestiti e depositi bancari internazionali effettuati nel 2001, solo circa 700 miliardi sono stati destinati ai paesi poveri, quindi *meno dell’8%*. Su un totale di 12 mila miliardi di dollari in titoli d’investimento internazionali, solo il 5% è andato ai paesi poveri, circa 600 milioni. In sintesi, i paesi ricchi tendono ad investire in altri paesi ricchi.

Tale situazione ha i suoi motivi, così come vi sono ragioni per cui alcuni paesi sono più poveri di altri in partenza. Il deterrente maggiore agli investimenti in qualsiasi paese è il pericolo di non riavere il proprio denaro. Gli investitori diffidano dei governi instabili, i cui cambiamenti a livello di personale o di politiche comportano il rischio di modifica delle

condizioni sotto le quali era stato fatto l'investimento; la modifica più drastica che ne potrebbe risultare sarebbe una confisca definitiva da parte del governo, o "nazionalizzazione" secondo la sua definizione politica. Un ulteriore deterrente agli investimenti, e all'attività economica in generale, è rappresentato dalla corruzione diffusa. È improbabile che i paesi che si trovano in cima all'indice di corruzione mondiale, come la Nigeria e la Russia, attraggano investimenti internazionali in una misura tale che le loro risorse naturali o altro potenziale economico potrebbero giustificare. Al contrario, i paesi con i livelli più bassi di corruzione sono tutti paesi ricchi, in gran parte europei o di discendenza europea, più il Giappone e Singapore. Come sottolineato nel Capitolo 17, il livello di onestà ha serie ripercussioni sul piano economico.

Secondo l'*Economist*, pur non considerando la confisca e la corruzione, molti dei paesi più poveri "non lasciano entrare o uscire il capitale liberamente". Laddove il capitale non uscirà facilmente, difficilmente entrerà, in primo luogo. Non è la povertà in sé di questi paesi a costituire un deterrente agli investimenti. Quando Hong Kong era una colonia britannica, nonostante fosse inizialmente molto povera, diventò una potenza mondiale che aveva un maggiore commercio estero di un paese vasto come l'India. Un afflusso massiccio di capitali ha contribuito allo sviluppo di Hong Kong, che operava sotto la protezione delle leggi britanniche, aveva aliquote fiscali basse e permetteva una circolazione di merci e capitali tra le più libere al mondo. Analogamente, oggi l'India resta uno stato molto povero, ma da quando sono stati allentati i controlli del governo sull'economia indiana, grandi investimenti si sono riversati nel paese, soprattutto verso la regione del Bangalore, dove la concentrazione di ingegneri informatici ha attirato investitori dalla Silicon Valley della California, creando in effetti le basi di una nuova Silicon Valley in India.

Per quanto semplici e diretti possano apparire i principi di base dei trasferimenti internazionali di ricchezza, parole e norme contabili li rendono più complessi. Se gli Stati Uniti acquistano una maggiore quantità di beni giapponesi rispetto alla quantità di beni statunitensi acquistati dal Giappone, allora quest'ultimo compenserà la differenza con i dollari americani ottenuti. Visto che ai giapponesi non piace conservare i dollari come se fossero souvenir, solitamente li reinvestono nell'economia americana; nella maggior parte dei casi, infatti, questo denaro non oltrepassa i confini statunitensi. Poiché i giapponesi considerano i dollari americani privi di valore se non li spendono in qualcosa di concreto, generalmente acquistano beni di investimento, come ad esempio il Rockefeller Center, anziché beni di consumo. In sintesi, il commercio internazionale deve avere un equilibrio. Ma si dà il caso che, secondo le convenzioni di contabilità internazionale, la bilancia commerciale tiene conto delle importazioni ed esportazioni, ma non tiene conto di quei beni che non si spostano affatto, proprio come il Rockefeller Center. Ciò nonostante, le convenzioni contabili e le realtà economiche possono rappresentare entità completamente diverse.

Per alcuni anni, l'automobile più venduta negli Stati Uniti è stata una Honda o una Toyota, ma nessuna autovettura prodotta a Detroit è stata la più venduta in Giappone. Di conseguenza, i costruttori di autovetture giapponesi guadagnano miliardi di dollari in valuta americana, e il Giappone generalmente ha un netto surplus commerciale con gli Stati Uniti. Ma cosa ci fanno con tutto quel denaro americano i produttori di Honda e Toyota? Tra le varie attività, aprono stabilimenti negli Stati Uniti, dando lavoro a migliaia di americani per produrre le loro automobili più vicino ai propri clienti, in modo che la Honda e la Toyota non debbano sostenere i costi che comporterebbe la spedizione delle loro autovetture

attraverso l'Oceano Pacifico. I loro dipendenti americani percepiscono salari sufficientemente elevati da avere più volte votato contro l'iscrizione ai sindacati in elezioni a scrutinio segreto. Il 29 luglio 2002 è stata prodotta la decimilionesima Toyota negli Stati Uniti. Stando ai *fatti*, piuttosto che alle parole, non c'è niente per cui allarmarsi in tutto questo. Ciò che preoccupa le persone sono le parole e le norme contabili che generano numeri da adattarsi a quelle parole.

La produzione totale di un paese è data sia da beni che da servizi, ovvero case e tagli di capelli, salsicce e chirurgia, ma la bilancia commerciale internazionale consiste soltanto in beni materiali che possono essere spostati dal luogo in cui si trovano. L'economia americana produce più servizi che beni, non sorprende quindi che gli Stati Uniti importino più beni di quanti ne esportino, ed esportino più servizi di quanti ne importino. Il know-how e la tecnologia statunitense vengono utilizzati in tutto il mondo da altri paesi che ovviamente pagano gli Stati Uniti per questi servizi. Per esempio, gran parte dei personal computer nel mondo utilizzano sistemi operativi creati dalla Microsoft Corporation. Ma i pagamenti esteri destinati alla Microsoft ed altre società americane per la prestazione dei loro servizi non vengono registrati nella bilancia commerciale internazionale, in quanto il commercio include soltanto beni, non servizi.

Si tratta semplicemente di una convenzione contabile. Eppure i mezzi di informazione parlano della "bilancia commerciale" americana come se questa visione parziale rappresentasse il quadro completo della situazione, e l'utilizzo di toni allarmistici con riferimento al termine "deficit" crea grandi stati d'ansia. Ma spesso gli Stati Uniti percepiscono un considerevole surplus dalla vendita dei propri servizi, che vengono ovviamente omessi dalla bilancia commerciale. Nel 2000, ad esempio, gli Stati Uniti hanno

conseguito ricavi per 38 miliardi di dollari solo da royalties e diritti di licenza, ed hanno guadagnato oltre 278 miliardi dai servizi forniti ad altri paesi, cifra superiore al doppio del prodotto interno lordo della Norvegia.

**Il *Wall Street Journal*** commentava così il deficit commerciale:

Nell'elenco delle questioni economiche di cui preoccuparsi, "il deficit commerciale" occupa circa il 75° posto, purché i politici non reagiranno applicando nuove barriere commerciali o svalutando la moneta.

Nel caso dei deficit commerciali, così come in molte altre situazioni, ciò che conta non è l'entità assoluta ma l'entità relativa alla dimensione dell'economia nel suo complesso. Sebbene gli Stati Uniti abbiano il maggiore disavanzo commerciale al mondo, rappresentano anche la maggiore economia mondiale. Il deficit commerciale americano sfiora il 6% del prodotto interno lordo del paese, simile a quello della Turchia o dell'Australia, ma molto inferiore a quello islandese, pari al 16%.

Nel momento in cui si fa un calcolo di tutto il denaro e di tutte le risorse che per molteplici ragioni entrano ed escono da un paese, non si parla più di "bilancia commerciale" ma della "bilancia dei pagamenti", indipendentemente dal fatto che i pagamenti fossero stati effettuati per beni o per servizi. Sebbene quest'ultima non sia fuorviante come la bilancia commerciale, è ben lungi dal rappresentare l'intero quadro, e non è necessariamente legata alla salute dell'economia. Per ironia della sorte uno dei rari casi di avanzo della bilancia dei pagamenti statunitense alla fine del ventesimo secolo fu seguito dalla recessione del 1992. La Germania ha avuto costanti surplus di esportazioni, ma allo stesso tempo la sua economia ha registrato tassi di crescita più lenti e tassi di disoccupazione più elevati rispetto a quelli degli Stati Uniti. La Nigeria ha attraversato



spesso periodi di surplus del commercio estero pur essendo uno dei paesi più poveri al mondo.

Questo non vuol dire che i paesi che hanno eccedenze commerciali o avanzi della bilancia dei pagamenti si trovino in una situazione di svantaggio economico; significa semplicemente che tali numeri, di per sé, non implicano necessariamente né la ricchezza né la povertà di una data economia.

I dati relativi agli investimenti esteri possono anche generare elementi fuorvianti. In base alle norme contabili, gli investimenti effettuati da cittadini di un paese estero negli Stati Uniti rendono quest'ultimo un paese "debitore" verso queste persone, in quanto gli americani devono loro il denaro inviato negli Stati Uniti, non essendo questo denaro stato inviato come dono. Grosse somme di denaro provenienti dall'estero raggiungono gli Stati Uniti anche nel caso in cui cittadini di molti paesi scelgono, per motivi di maggiore sicurezza, di mettere i propri soldi in banche americane o investirli in società statunitensi, anziché affidarsi alle loro banche e società. Nel 1980 gli stranieri hanno investito 12 miliardi di dollari in aziende americane, somma che è aumentata nel corso degli anni fino a raggiungere annualmente oltre 200 miliardi di dollari nel 1998. All'inizio del ventunesimo secolo, gli Stati Uniti avevano beneficiato di investimenti esteri più di due volte superiori a quelli di qualsiasi altro paese al mondo. Nel 2003 gli investimenti stranieri in beni patrimoniali negli Stati Uniti hanno superato di ben 579 miliardi di dollari la somma spesa dagli americani per l'acquisto di beni patrimoniali all'estero; detta somma supera il prodotto interno lordo di molti paesi.

Gran parte di questo denaro, ovvero il 68%, proviene dall'Europa, e un ulteriore 7% dal Canada, cifre che sommate corrispondono a tre quarti degli investimenti esteri totali negli Stati Uniti. I paesi ricchi tendono ad investire in altri paesi ricchi.

Se analizzata dal punto di vista dei *fatti*, non c'è niente di sbagliato in questa situazione. Creando più ricchezza negli Stati Uniti, tali investimenti hanno creato più occupazione per i lavoratori americani e più beni per i consumatori americani, oltre ad aver garantito un reddito agli investitori stranieri. Tuttavia, dal punto di vista delle *parole*, ciò rappresentava un debito crescente verso gli stranieri.

Più l'economia americana è sicura e prospera, più gli investitori sono propensi a inviare il loro denaro negli Stati Uniti, e più crescono il "deficit" annuale della bilancia dei pagamenti americana e il debito internazionale accumulato. Non sorprende quindi che la lunga fase di prosperità che ha attraversato l'economia statunitense negli anni '90 sia stata accompagnata da livelli di deficit e debiti internazionali senza precedenti. Gli Stati Uniti rappresentavano il luogo dell'azione ed è lì che molti stranieri volevano mettere il proprio denaro, in modo da intervenire anche loro. Alla fine del 2001, gli Stati Uniti avevano un debito di circa 1,3 mila miliardi di dollari verso gli stranieri, comprese le organizzazioni internazionali. Pur essendo questo dato ampiamente riconducibile alla prosperità americana, non significa che le cose non possano andare diversamente per altri stati che si trovano in circostanze differenti.

Altre nazioni ricche investono all'estero più di quanto paesi stranieri investano in esse. La Francia, la Gran Bretagna e il Giappone, ad esempio, investono centinaia di miliardi di dollari all'estero rispetto a quanto altri paesi investano in queste nazioni. Essere un paese creditore non ha nulla di negativo, come non ha niente di negativo essere un paese

debitore; tutto dipende dalle specifiche circostanze, opportunità e restrizioni presenti in ogni singolo paese. Un ulteriore esempio è dato dal caso della Svizzera, il cui investimento netto in altri paesi è stato più elevato del suo prodotto interno lordo. Essendo la Confederazione elvetica uno dei più importanti centri finanziari a livello internazionale, entrano nel paese ingenti somme di denaro; quindi se gli svizzeri non riescono a trovare opportunità d'investimento abbastanza vantaggiose per tutti questi soldi all'interno della loro piccola nazione, ha perfettamente senso investire la maggior parte del denaro in altri stati.

Il punto è che né i deficit internazionali né i surplus sono conseguenze inevitabili della ricchezza o della povertà, e nessun termine in sé può rivelare molto sulla situazione economica di un paese. Il termine “debito” comprende tipologie molto diverse di operazioni, alcune delle quali potrebbero presentare dei problemi e altre no. Ogni volta che si depositano cento euro in una banca, quella banca si indebita ulteriormente di cento euro poiché si tratta pur sempre dei soldi di chi li ha versati e quindi la banca gli è debitrice. Alcuni potrebbero allarmarsi sapendo che la banca in cui tengono i risparmi di una vita ogni mese si indebita sempre di più; ma tali preoccupazioni sarebbero del tutto immotivate se il crescente debito della banca significasse semplicemente che molte altre persone stiano anche depositando il loro stipendio nella stessa banca.

D'altra parte, se si fanno semplicemente acquisti a credito, poi questo diviene un debito che si è tenuti a pagare, e se si accumulano debiti per una somma superiore alle proprie possibilità di restituzione, ci si può trovare in gravi difficoltà. Tuttavia, una banca non si troverà nei guai se qualcuno vi deposita milioni di dollari, anche se ciò significherà aumentare il proprio debito di milioni di dollari. I funzionari bancari sarebbero invece

molto lieti di vedere arrivare nelle proprie banche milioni di dollari, il che permetterebbe di concedere più prestiti e ottenere maggiori interessi.

Nel corso della loro storia, gli Stati Uniti sono stati, quasi ininterrottamente, un paese debitore, e, analogamente, si sono distinti per il più elevato tenore di vita al mondo. Uno dei fattori che ha contribuito allo sviluppo dell'economia americana e che, da piccola nazione agricola, ha trasformato gli Stati Uniti in un colosso industriale è stato l'afflusso di capitali dall'Europa occidentale in generale e dalla Gran Bretagna in particolare. Queste ingenti risorse hanno consentito agli Stati Uniti di costruire canali, fabbriche e ferrovie transcontinentali per collegare economicamente il paese. Alla fine del diciannovesimo secolo, ad esempio, gli investitori stranieri possedevano circa un quinto delle azioni della società ferroviaria "Baltimora & Ohio Railroad", più di un terzo delle azioni della "New York Central", oltre la metà delle azioni della "Pennsylvania Railroad", e circa due terzi di quelle della "Illinois Central". Ancora oggi, sebbene le multinazionali americane vantino ingenti patrimoni in altre nazioni, è da ben oltre un decennio che gli stranieri vantano più beni patrimoniali negli Stati Uniti che gli americani all'estero.

Ovviamente, gli investitori stranieri non avrebbero mai inviato il proprio denaro in America se non avessero avuto la certezza di riaverlo con interessi e dividendi. È altrettanto ovvio che gli imprenditori americani non avrebbero mai accettato di pagare gli interessi e i dividendi se non avessero previsto che questi investimenti avrebbero fruttato rendimenti abbastanza consistenti da coprire i pagamenti, lasciando comunque un utile alle imprese americane. Sostanzialmente, questi investimenti hanno soddisfatto le aspettative per generazioni e generazioni; ma ciò ha anche reso ufficialmente gli Stati Uniti un paese debitore per lo stesso lasso di tempo. Soltanto dopo aver prestato denaro ai governi europei

durante la Prima Guerra Mondiale, gli Stati Uniti sono riusciti a diventare un paese creditore. Da allora, gli Stati Uniti hanno assunto entrambi gli status, in un momento o in un altro; questi, tuttavia, sono stati soltanto dettagli contabili, e non fattori determinanti della ricchezza o dei problemi economici americani.

Mentre l'investimento estero ha avuto un ruolo fondamentale nello sviluppo di particolari settori dell'economia americana, soprattutto nello sviluppo iniziale dell'industria e delle infrastrutture, non c'è alcun bisogno di ingigantirne l'importanza complessiva, neppure con riferimento al XIX secolo. Per quanto riguarda l'economia americana nel suo insieme, è stato stimato che l'investimento estero ha finanziato circa il 6% dell'intera formazione del capitale statunitense nell'ottocento. Le ferrovie erano eccezionali e rappresentavano la maggioranza assoluta di investimento estero nelle azioni e obbligazioni di imprese americane. In numerosi altri paesi, gli investitori stranieri hanno svolto un ruolo molto più importante che negli Stati Uniti, sebbene sia stata la grande economia americana a ricevere più investimenti esteri in termini assoluti. All'inizio del ventesimo secolo, gli investitori stranieri detenevano un quinto dell'economia australiana e metà di quella argentina.

Né l'economia nazionale né quella internazionale rappresentano un "gioco a somma zero", in cui la vittoria dell'uno corrisponde alla perdita dell'altro. Tutti possono uscire vincitori quando gli investimenti generano un'economia in crescita: la torta è più grande e tutti possono ottenere fette più grandi. Le ingenti somme di denaro provenienti dall'estero avevano contribuito a rendere gli Stati Uniti il paese industrializzato leader a livello mondiale già nel 1913, quando gli americani producevano oltre un terzo dei beni manifatturieri del mondo. Nonostante alcuni paesi temessero che gli investitori stranieri

avrebbero sottratto una buona parte della loro ricchezza nazionale, impoverendo la popolazione locale, non vi è probabilmente, nella storia, alcun altro paese da cui gli stranieri abbiano portato via tanta ricchezza quanto dagli Stati Uniti. Sulla base di questo ragionamento, gli americani dovrebbero essere il popolo più povero al mondo, anziché avere un tenore di vita tra i più elevati a livello mondiale. Il motivo di tale prosperità è che le operazioni economiche non sono un'attività a somma zero: esse creano ricchezza.

In alcune nazioni meno fortunate, le stesse parole utilizzate in ambito contabile, in particolar modo il termine “debito”, potrebbero nascondere una realtà economica molto diversa. Per esempio, nel caso in cui le esportazioni non riescano a coprire il costo delle importazioni, e non ci sia il know-how tecnologico per esportare, allora il governo, per coprire tale differenza, potrebbe chiedere un prestito ad un altro paese o ad un'agenzia internazionale. Questi sono debiti a tutti gli effetti e motivo di reale preoccupazione. Ma il semplice fatto di un forte deficit commerciale o un grosso deficit nella bilancia dei pagamenti non genera di per sé una crisi, sebbene la retorica politica e giornalistica possano trasformarlo in allarmismo per il pubblico.

Nascondersi dietro convinzioni molto confuse sul commercio internazionale e sui trasferimenti internazionali di ricchezza è uno dei presupposti impliciti del gioco a somma zero, in cui alcuni possono vincere soltanto se altri perdono. Pertanto, ad esempio, alcuni hanno sostenuto che le multinazionali guadagnano “sfruttando” i lavoratori del Terzo mondo. Se così fosse, è difficile spiegare perché gran parte degli investimenti americani all'estero siano destinati a stati più ricchi, dove si devono corrispondere elevati tassi salariali, e non a quelli più poveri, i cui tassi salariali non sono altro che una frazione di quelli delle nazioni più ricche. Tra il 1994 e il 2002, ad esempio, gli investimenti diretti

esteri statunitensi sono stati maggiori in Canada ed in nazioni europee rispetto al resto del mondo. Inoltre, gli investimenti statunitensi nelle aree più colpite dalla povertà, come l’Africa subsahariana e le zone più povere dell’Asia, sono stati all’incirca l’1% del totale degli investimenti esteri americani a livello mondiale. Nel corso degli anni, la maggior parte dei posti di lavoro creati all’estero da società multinazionali americane sono stati creati in paesi ad alto reddito.

Così come gli investimenti esteri americani sono destinati prevalentemente a paesi ricchi, gli stessi Stati Uniti sono i maggiori beneficiari di investimenti internazionali al mondo, nonostante gli stipendi elevati dei lavoratori americani. Il gruppo indiano Tata ha acquisito l’Hotel Ritz-Carlton di Boston ed il marchio britannico Tetley Tea, tra le altre holding internazionali, anche se queste holding in paesi occidentali impongono al gruppo Tata di conferire salari molto più elevati di quelli che sarebbero tenuti a corrispondere nella nativa India.

Perché le società a scopo di lucro investono molto di più nei paesi industrializzati, dove dovranno corrispondere stipendi elevati ai lavoratori, anziché nei paesi del Terzo mondo in cui potrebbero conferire salari bassi “sfruttando” la manodopera? Perché gettano l’occasione, apparentemente d’oro, di “sfruttare” la manodopera più povera? Lo sfruttamento potrebbe essere una spiegazione, intellettualmente conveniente, emotivamente soddisfacente e politicamente vantaggiosa, per le differenze di reddito tra nazioni o tra gruppi all’interno di un dato paese, ma non ha la caratteristica aggiuntiva di corrispondere ai fatti riguardo a come le imprese a scopo di lucro investano gran parte del proprio denaro, a livello nazionale o internazionale. Inoltre, anche all’interno dei paesi poveri, le persone

in condizioni di estrema povertà sono in genere coloro che vengono meno a contatto con le multinazionali, spesso a causa della lontananza dai porti e da altri centri industriali.

Le sole società multinazionali americane hanno dato lavoro a oltre 30 milioni di persone in tutto il mondo, ma, visti i loro modelli internazionali d'investimento, sono relativamente pochi i posti di lavoro che saranno offerti nei paesi più poveri in cui sarebbero maggiormente necessari. In alcuni casi, una multinazionale potrebbe investire in un paese del Terzo mondo, dove i salari locali sono sufficientemente bassi rispetto ad altri paesi da compensare la minore produttività dei lavoratori e/o i costi più elevati per le spedizioni con un sistema di trasporto meno sviluppato e/o le tangenti che devono essere pagate ai funzionari governativi per svolgere la propria attività in molti di questi paesi.

Diversi riformatori o movimenti di protesta di studenti universitari e altre persone negli stati abbienti potrebbero quindi indignarsi per i salari bassi e le condizioni lavorative “da sfruttamento” in queste imprese del Terzo mondo. Tuttavia, se questi movimenti di protesta riusciranno politicamente a rialzare ad ottenere un aumento forzato dei salari e delle condizioni lavorative in questi paesi, in concreto sempre meno società straniere investiranno nel Terzo mondo, e sempre meno lavoratori del Terzo mondo avranno un'occupazione. Dato che le multinazionali di norma pagano il doppio rispetto ai salari retribuiti nei paesi poveri, la perdita di questi posti di lavoro probabilmente si tradurrà in maggiori difficoltà per i lavoratori del Terzo mondo, persino quando i loro potenziali benefattori in Occidente si congratulano con sé stessi per aver messo fine allo “sfruttamento”.



## ALTRE TIPOLOGIE DI TRASFERIMENTI

Persino in un'epoca di investimenti internazionali di migliaia di miliardi di dollari, continuano ad essere notevoli anche altri tipi di trasferimenti di ricchezza tra paesi. Questi comprendono le rimesse, gli aiuti esteri ed i trasferimenti di capitale umano derivanti dalle competenze ed imprenditorialità degli emigranti.

### *Le rimesse*

Gli emigranti che lavorano in paesi esteri spesso, per sostenerle economicamente, inviano denaro alle famiglie nei loro paesi d'origine. Nel diciannovesimo secolo e agli inizi del ventesimo secolo, gli uomini italiani emigrati in vari paesi del mondo erano particolarmente noti per le condizioni di vita terribili che avevano sopportato e per aver risparmiato persino sul cibo, in modo da inviare denaro alle proprie famiglie in Italia. Molti di coloro che fuggirono dalla carestia in Irlanda intorno al 1840 attraversarono l'Oceano Atlantico con i biglietti pagati grazie alle rimesse dei familiari che già vivevano negli Stati Uniti. Lo stesso sarebbe valso a distanza di anni per gli emigrati ebrei provenienti dall'Europa orientale e diretti negli Stati Uniti.

Secondo il *New York Times*, dal 2007 “i migranti provenienti da paesi poveri inviano in patria circa 300 miliardi di dollari all'anno”, “cifra tre volte superiore al totale mondiale degli aiuti esteri, rendendo le ‘rimesse’ la principale fonte di denaro di origine estera destinato ai paesi in via di sviluppo.” Le rimesse costituiscono un quinto del Prodotto Interno Lordo della Bosnia, il 25% del PIL dell'Honduras ed il 35% di quello del Laos.

Un tempo, i cinesi d'oltremare che vivevano in Malesia, Indonesia ed altre nazioni del Sud-est asiatico si distinguevano per l'entità del denaro inviato alle proprie famiglie in

Cina. I politici e i giornalisti di questi paesi hanno spesso dimostrato ostilità contro i cinesi d'oltremare sostenendo che tali rimesse impoverivano il loro paese a beneficio della Cina. In realtà erano stati i cinesi a creare molte delle imprese, talvolta intere industrie, in queste nazioni dell'Asia sud-orientale. Ciò che inviavano in Cina era quindi solo una frazione della ricchezza che avevano prodotto ed aggiunto a quella dei paesi in cui si erano stabiliti.

Accuse simili furono rivolte ai libanesi in Africa occidentale, ad indiani e pakistani in Africa orientale, e ad altri gruppi sparsi per il mondo. In ciascun caso l'errore di fondo derivava dall'inconsapevolezza della ricchezza creata da queste comunità, che accresceva anziché diminuire quella dei paesi in cui erano emigrati proprio grazie alla presenza di queste comunità. A volte l'ostilità ha portato tali gruppi a lasciare i paesi in cui si trovavano o a venirne espulsi, con conseguente recessione economica nelle nazioni abbandonate.

### ***Emigranti ed immigrati***

Le persone costituiscono una delle principali fonti di ricchezza. Gli immigrati hanno creato intere industrie e trasformato economie.

Storicamente, creare o dominare un'intera industria non è stato affatto un fenomeno isolato per determinati gruppi etnici o di immigrati: immigrati tedeschi hanno creato le principali distillerie negli Stati Uniti nel XIX secolo, e gran parte delle più importanti marche di birra americane sono ancora prodotte, nel XXI secolo, nei birrifici creati da lavoratori di origine tedesca. Anche la più famosa birra cinese, la Tsingtao, è stata creata dai tedeschi, ed esistono ancora birrifici tedeschi in Australia, Brasile e Argentina. A Londra non furono prodotti orologi fino all'arrivo degli Ugonotti fuggiti dalla Francia, che portarono con sé in Gran Bretagna e in Svizzera le competenze nel settore dell'orologeria,

rendendo entrambe le nazioni tra i principali produttori di orologi al mondo. Al contrario, la Francia dovette affrontare una maggiore concorrenza in alcuni settori industriali che una volta dominava, poiché gli Ugonotti sfuggiti alle persecuzioni in Francia avevano creato imprese concorrenti nei paesi confinanti.

Tra le fonti vitali di competenze e spirito imprenditoriale alla base dell'ascesa della Gran Bretagna prima, e degli Stati Uniti poi, alla posizione di principale paese industrializzato al mondo, c'erano stati i numerosi gruppi di immigrati stabilitisi in questi paesi, spesso per sfuggire alle persecuzioni o alla miseria della madrepatria. L'industria della lana, del cotone, del lino, della seta, del vetro e della carta subirono una rivoluzione a seguito dell'ingresso di lavoratori ed imprenditori stranieri in Inghilterra, e furono gli ebrei ed i lombardi a sviluppare le istituzioni finanziarie britanniche. Gli Stati Uniti, essendo una nazione abitata in grande maggioranza da immigrati, avevano ancora più occupazione ed industrie create e dominate da determinati gruppi di immigrati. I primi pianoforti fabbricati nell'America coloniale furono costruiti da tedeschi, i quali aprirono la strada alla fabbricazione di pianoforti anche nella Russia zarista, in Inghilterra e in Francia; le imprese create dai tedeschi hanno continuato a produrre i più importanti pianoforti americani, quali gli Steinway e gli Schnabel, nel ventunesimo secolo.

I paesi dell'America Latina hanno dipeso dagli immigrati forse in misura addirittura maggiore, soprattutto da quelli provenienti da paesi al di fuori della Spagna e del Portogallo, le nazioni conquistatrici. Secondo l'illustre storico francese Fernand Braudel, sono stati questi immigrati ad aver "creato l'attuale Brasile, l'attuale Argentina, l'attuale Cile". I libanesi in Africa occidentale, i greci nell'Impero Ottomano, i tedeschi in Brasile, gli indiani nelle Isole Figi, i britannici in Argentina, i belgi in Russia, i cinesi in Malesia, e

molti altri, sono tra gli stranieri ad aver posseduto o gestito più della metà di determinate industrie in determinati paesi. Tutto questo non è neppure storia solo del passato: quattro quinti dei negozi di ciambelle in California sono di proprietà di persone di origine cambogiana, e più della metà dei medici in Gran Bretagna sono nati al di fuori dei confini britannici.

Nel corso della storia, le perdite economiche a livello nazionale causate dall'emigrazione sono state tanto impressionanti quanto i profitti derivanti dall'accoglienza di immigrati. Dopo che i Mori furono espulsi dalla Spagna all'inizio del diciassettesimo secolo, un ecclesiastico spagnolo chiese: "Chi produrrà le nostre scarpe adesso?" Era una domanda che forse sarebbe stato opportuno fare *prima* che i mori venissero cacciati, soprattutto perché era stato proprio questo ecclesiastico a sostenere le espulsioni. Alcuni paesi esportano capitale umano su vasta scala, ad esempio quando i loro giovani qualificati emigrano poiché altre nazioni offrono migliori opportunità. Il settimanale *Economist* ha raccontato che più del 60% dei laureati delle Isole Figi, di Haiti, della Giamaica e della Guyana si è trasferito in paesi appartenenti all'Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE). Per quanto riguarda la Guyana, ha fatto questa scelta l'83% dei laureati.

Sebbene non sia semplice quantificare il capitale umano, l'emigrazione di persone qualificate che raggiunge una tale portata rappresenta una grave perdita di ricchezza nazionale. Uno degli esempi più eclatanti delle perdite di un paese dovute all'emigrazione è stato il caso della Germania nazista, le cui politiche antisemite provocarono la fuga di molti scienziati ebrei verso l'America, dove svolsero un ruolo di primo piano nel rendere gli Stati Uniti la prima nazione ad avere la bomba atomica. Il Giappone alleato della Germania pagò

un prezzo ancora più alto per le politiche che avevano determinato la massiccia emigrazione di ebrei dall'Europa dominata dai nazisti.

Sarebbe errato, tuttavia, valutare l'impatto economico dell'immigrazione esclusivamente in termini dei suoi apporti positivi; gli immigrati, infatti, hanno portato anche malattie, delinquenza, conflitti interni e terrorismo. Ma non si può generalizzare: se soltanto il 2% degli immigrati giapponesi negli Stati Uniti richiede un sussidio statale, ma lo stesso viene richiesto dal 46% degli immigrati provenienti dal Laos, ciò vuol dire che non esiste un unico modello di riferimento applicabile a tutti gli immigrati. Esistono disparità analoghe anche per quanto riguarda il tasso di criminalità ed altri fattori, sia positivi che negativi, che sono un portato dell'immigrazione di persone provenienti da diversi paesi sia negli Stati Uniti che in altre parti del mondo. La Russia e la Nigeria sono annoverate fra i paesi più corrotti al mondo, e gli immigrati provenienti da questi due paesi sono ormai tristemente noti per le loro attività criminose negli Stati Uniti: tutto dipende da quali immigrati, quali nazioni e quali periodi storici si stiano analizzando.

### ***L'imperialismo***

Il saccheggio di una nazione o di un popolo da parte di un altro è stato troppo frequente nel corso della storia dell'umanità.

Sebbene l'imperialismo sia uno dei modi in cui la ricchezza può essere trasferita da un paese all'altro, esistono anche motivi di natura non economica che hanno causato la persistenza dell'imperialismo, pur considerando i costi che comportava nel bilancio netto al paese conquistatore. I leader militari potrebbero esigere basi strategiche, quali la base britannica di Gibilterra o la base americana di Guantánamo a Cuba. I missionari del XIX

secolo esortarono il governo britannico ad acquisire il controllo di vari stati africani in cui si stavano svolgendo molte missioni; tali pressioni venivano però spesso respinte dai Cancellieri dello Scacchiere, i quali si rendevano conto che da questi paesi poveri la Gran Bretagna non avrebbe ricavato un guadagno sufficiente a coprire le spese sostenute per la creazione e il mantenimento dei regimi coloniali in quei luoghi.

Alcuni privati cittadini come il politico inglese Cecil Rhodes riuscirono ad arricchirsi in Africa, ma i costi per i contribuenti britannici superarono anche la favolosa ricchezza di Rhodes. Il moderno imperialismo europeo in generale ha inciso maggiormente in termini di dimensione dei territori controllati che in termini di valore economico di quei territori. Quando gli imperi europei raggiunsero l'apice del proprio splendore all'inizio del XX secolo, l'Europa occidentale costituiva meno del 2% della superficie terrestre mondiale, ma ne controllava oltre il 40% in più in imperi d'oltremare. Tuttavia, la maggior parte dei grandi paesi industrializzati inviavano solo percentuali irrisorie delle loro esportazioni ed investimenti alle proprie colonie conquistate nel Terzo mondo, e ricevevano importazioni altrettanto banali rispetto a ciò che queste nazioni industrializzate producevano sul proprio territorio, o che acquistavano sotto forma di importazioni da altri paesi industrializzati.

Anche all'apice dell'impero britannico all'inizio del ventesimo secolo, gli inglesi investivano più negli Stati Uniti che in tutta l'Asia e l'Africa messe insieme. Molto semplicemente, ci si arricchisce di più prendendo dai paesi ricchi che da quelli poveri. Per ragioni analoghe, per gran parte del XX secolo gli Stati Uniti hanno investito più in Canada che in tutta l'Asia e l'Africa messe insieme. Soltanto l'ascesa dei paesi asiatici industrializzati ricchi sul finire del Novecento ha suscitato un maggiore interesse degli investitori americani verso quella parte del mondo. Dopo che il prezzo del petrolio salì alle

stelle all'inizio del XXI secolo, investimenti esteri si sono riversati nei paesi produttori di petrolio del Medio Oriente. Come ha scritto il *Wall Street Journal*: "Complessivamente, gli investimenti esteri diretti effettuati nel Medio Oriente arabo hanno raggiunto i 19 miliardi di dollari lo scorso anno [2006], dai 4 miliardi nel 2001." Gli investimenti internazionali in genere continuano ad essere diretti laddove la ricchezza è già presente. All'inizio del Duemila, gli Stati Uniti avevano investito in misura notevolmente maggiore in un piccolo paese quale l'Olanda che in tutto il vasto continente africano, le cui dimensioni superano l'intera Europa o il Nord America.

Forse la prova più evidente contro la rilevanza economica delle colonie nel mondo moderno è la perdita, per la Germania ed il Giappone, di tutte le colonie e delle terre conquistate a seguito della sconfitta nella Seconda Guerra Mondiale: successivamente entrambi i paesi raggiunsero livelli di prosperità senza precedenti. Ciò di cui necessitavano le colonie era un argomento di discussione politica particolarmente efficace nel Giappone prebellico, paese con scarse risorse naturali proprie. Ma, dopo che la sconfitta e la devastazione infransero i suoi sogni di gloria militare, il Giappone acquistò semplicemente le risorse naturali di cui aveva bisogno da paesi che ne erano dotati, e così facendo si arricchì.

L'imperialismo è stato spesso la causa di molta sofferenza tra i popoli conquistati, ma, almeno nel mondo industrializzato moderno, è stato di rado un'importante fonte di trasferimenti internazionali di ricchezza.

Mentre gli investitori investivano tendenzialmente nei paesi più ricchi, rendendo sia sé stessi che questi paesi ancora più ricchi, alcuni hanno raffigurato gli investimenti nei paesi poveri come qualcosa che in qualche modo rendeva questi ultimi ancora più poveri.

La teoria marxista dello “sfruttamento” è stata applicata a livello internazionale nel libro *L’Imperialismo* di Lenin, in cui gli investimenti fatti dai paesi industrializzati in quelli non industrializzati venivano considerati economicamente equivalenti ai saccheggi compiuti dai precedenti conquistatori imperialisti. Purtroppo, è proprio in quei paesi meno avanzati, in cui gli investimenti esteri sono stati scarsi o nulli, che la povertà tocca i suoi livelli peggiori. Analogamente, i paesi poveri con una percentuale minore di commercio internazionale nelle loro economie interne hanno generalmente tassi di crescita economica più bassi dei paesi poveri in cui il commercio internazionale assume un ruolo economico più importante. Effettivamente, negli anni novanta l’economia dei primi paesi appena citati era in declino, mentre l’economia dei paesi più “globalizzati” era in crescita.

I cittadini benestanti dei paesi più poveri investono spesso nei paesi più ricchi, dove il loro denaro è protetto maggiormente da sconvolgimenti politici e confische. Paradossalmente, i paesi più poveri contribuiscono in tal modo ad arricchire ancora di più i già prosperosi paesi industrializzati. Nel frattempo, i governi di molti paesi poveri, influenzati dalle teorie economiche imperialiste che paragonavano gli investimenti internazionali ai saccheggi imperialisti, avevano attuato politiche che scoraggiavano investimenti stranieri nelle loro nazioni. Tuttavia, le dolorose conseguenze economiche di tali politiche erano ormai diventate talmente evidenti a molti tra le popolazioni del Terzo mondo alla fine del Novecento che alcuni governi, tra cui quello latinoamericano e quello indiano, iniziavano a prendere le distanze da quelle politiche in modo da ottenere alcuni dei benefici ricevuti da altri paesi che erano passati dalla povertà alla ricchezza grazie agli investimenti esteri.



Le realtà economiche sono finalmente riuscite a demolire le convinzioni ideologiche, anche se molte generazioni avevano sofferto inutili privazioni prima che i principi economici fondamentali venissero finalmente accettati. Sia beni che investimenti stranieri sono confluiti con abbondanza nei paesi del Terzo mondo una volta che i loro mercati si sono aperti al commercio internazionale. Per quanto contenuti possano sembrare gli investimenti dei paesi ricchi nei paesi poveri in confronto a quelli effettuati in altri paesi ricchi, questi investimenti si sono profilati minacciosi sul Terzo mondo, proprio a causa della povertà di tali paesi. Nel 1991 le società straniere possedevano il 27% delle aziende in America Latina, e un decennio dopo ne possedevano il 39%.

Molte fallacie economiche si basano sull'idea che l'attività economica sia un gioco a somma zero, in cui ciò che una delle parti vince, l'altra parte la perde. Questa idea a sua volta deriva dal non tener conto che la ricchezza viene *creata* durante lo svolgimento dell'attività economica. Se realmente i pagamenti agli investitori stranieri rendessero una nazione più povera, allora gli Stati Uniti sarebbero una delle nazioni più impoverite al mondo, poiché gli stranieri hanno prelevato circa 270 miliardi di dollari dall'economia americana nel 2001, ovvero più del prodotto interno lordo dell'Egitto o della Malesia. Dal momento che la maggior parte di questo denaro era costituito dagli utili derivanti dai patrimoni posseduti dagli stranieri negli Stati Uniti, gli americani avevano già beneficiato della ricchezza aggiuntiva che quei beni patrimoniali avevano aiutato a creare, e stavano semplicemente condividendo quell'ulteriore ricchezza con coloro che, all'estero, avevano contribuito a crearla.

Una variazione sul tema dello sfruttamento è l'affermazione secondo cui il libero scambio internazionale aumenta la disparità tra paesi ricchi e paesi poveri. Le prove a

sostegno di questa tesi includevano dati statistici forniti dalla Banca Mondiale, in base ai quali il rapporto tra i redditi delle venti nazioni a reddito più alto e le venti nazioni a reddito più basso è aumentato, da 23 a uno nel 1960 a 36 a uno nel 2000. Tali statistiche sono però ampiamente ingannevoli poiché le prime e le ultime venti nazioni nel 2000 non erano le stesse prime e ultime venti nazioni del 1960. Paragonando gli *stessi* venti paesi nel 1960 e nel 2000, risulta che il rapporto tra i redditi dei paesi più ricchi ed i paesi maggiormente colpiti dalla povertà è *sceso* da 23 a uno a meno di dieci a uno. L'intensificazione del commercio internazionale è uno dei fattori che ha permesso ai paesi poveri di scalare la classifica, lasciando gli ultimi posti.

È certamente possibile ottenere tecnologia, macchinari e competenze estere pagando con i proventi dalle esportazioni. Più un paese è povero, più il prezzo dello sviluppo economico causerà maggiori sofferenze interne. “Fateci morire di fame, ma fateci esportare”, dichiarò un ministro zarista, che molto difficilmente avrebbe lui stesso sofferto la fame. L'identica filosofia venne adottata successivamente, sebbene non ufficialmente, all'epoca dell'Unione Sovietica, quando l'industrializzazione economica dipendeva fortemente dalle importazioni estere finanziate dalle esportazioni di alimenti ed altre risorse naturali. Secondo due economisti sovietici, che scrivevano molti anni dopo:

Nel corso del primo Piano quinquennale, il 40% degli introiti da esportazioni proveniva dalle spedizioni di grano. Nel 1931 un terzo dei macchinari e delle attrezzature importate in tutto il mondo fu acquistato dall'U.R.S.S. Tra l'80 e l'85% delle apparecchiature messe in funzione nelle fabbriche dell'Unione Sovietica in questo periodo fu acquistato dall'Occidente.

All'epoca, tuttavia, la crescita del complesso industriale statale sovietico fu proclamata un trionfo del comunismo, sebbene rappresentasse in realtà un'importazione della tecnologia capitalista, mentre nell'Unione Sovietica si risparmiava sul cibo.

L'alternativa di consentire gli investimenti esteri non fu concessa in un'economia gestita dal governo e fondata sul rifiuto del capitalismo.

### ***Gli aiuti esteri***

I cosiddetti “aiuti esteri” consistono in trasferimenti di ricchezza da parte di organizzazioni governative estere, nonché da agenzie internazionali, ai governi dei paesi più poveri. Il termine “aiuto” presume a priori che tali trasferimenti aiuteranno di fatto le economie dei paesi più poveri a svilupparsi. In alcuni casi è quello che effettivamente avviene, ma in altri gli aiuti esteri permettono semplicemente ai politici che in quel momento detengono il potere di arricchirsi attraverso mazzette e di distribuire favori, utilizzando strategie politiche, a coloro che li aiutano a stare al potere. In quanto rappresentano un trasferimento di ricchezza ai governi, distinti dagli investimenti in società private, gli aiuti esteri hanno incoraggiato molti paesi a costituire imprese statali che sono fallite, o a creare palazzi, centri commerciali o altro destinato a fare colpo piuttosto che produrre risultati.

Probabilmente il più noto programma di aiuti esteri fu il Piano Marshall che, nel secondo dopoguerra, trasferì ricchezza dagli Stati Uniti a diversi paesi dell'Europa occidentale, riscuotendo molto più successo dei numerosi tentativi successivi che cercavano di imitarlo inviando aiuti ai paesi del Terzo mondo. L'emergenza economica dell'Europa occidentale fu causata dalla devastazione fisica della guerra. Una volta che la gente venne sfamata e le infrastrutture ricostruite, l'Europa occidentale riprese completamente lo stile di vita industriale che aveva raggiunto, o meglio, che aveva fondato precedentemente; caso, questo, molto diverso dalla creazione di tutte le competenze industriali che mancavano ai

paesi più poveri e non industrializzati. Ciò che andava necessariamente ricostruito in Europa era il capitale fisico. Quello che invece doveva essere creato in gran parte del Terzo mondo era il capitale umano. Quest'ultimo obiettivo si rivelò molto più difficile da raggiungere, così come lo sviluppo della grande quantità di competenze necessarie ad un'economia moderna aveva richiesto secoli in Europa.

Neanche gli evidenti e pesanti insuccessi o i risultati controproducenti scaturiti dagli aiuti esteri sono riusciti a fermarne il proseguimento e l'espansione. Le ingenti somme di denaro erogate dalle agenzie internazionali di aiuto, quali il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale, concedono ai funzionari di questi organismi un potere enorme sui governi dei paesi più poveri, indipendentemente dal successo o meno dei programmi consigliati o imposti come prerequisito per ricevere i sussidi. In breve, non esiste alcuna morale economica che vincola gli erogatori dei sussidi a determinare quali azioni, politiche, organizzazioni o persone possano sopravvivere al processo di selezione che avviene attraverso la concorrenza sul mercato.

Oltre agli "aiuti esteri" erogati dalle agenzie internazionali, ci sono anche i sussidi dati dal governo di un paese direttamente ad un altro, le spedizioni di cibo gratuito e prestiti resi disponibili a condizioni più favorevoli di quelle disponibili sui mercati finanziari e che vengono periodicamente "perdonati", lasciati insoluti, o "girati" attraverso il rimborso con i proventi da prestiti nuovi e più consistenti. Così i prestiti concessi dal governo americano al governo indiano, ed i prestiti concessi dal governo britannico a numerosi governi del Terzo mondo sono stati semplicemente cancellati, trasformando gli stessi prestiti in donazioni.

A volte un paese più ricco assume il controllo di un'intera società povera e la sovvenziona in misura consistente, come hanno fatto gli Stati Uniti in Micronesia.

L'America ha fornito talmente tanti sussidi che i micronesiani hanno abbandonato le attività economiche che li avevano sostenuti in precedenza, come la pesca e l'agricoltura. Se e quando gli americani decideranno di porre fine a tali aiuti, non è affatto certo che le competenze e l'esperienza possedute in passato dal popolo della Micronesia continueranno ad essere sufficientemente diffuse tra le generazioni future da consentire loro di diventare nuovamente autosufficienti.

Gli effetti benefici degli aiuti esteri saranno pubblicizzati più facilmente dalle agenzie nazionali o internazionali che finanziano queste imprese rischiose, mentre gli insuccessi hanno maggiori probabilità di essere divulgati dai critici, quindi le reali conseguenze non sono immediatamente evidenti. Il compianto Peter Bauer, uno dei più celebri economisti dello sviluppo del suo tempo e professore alla London School of Economics, sosteneva che, nel complesso, “le sovvenzioni pubbliche tendono a rallentare lo sviluppo anziché incentivarlo.” Accettata o respinta che sia tale conclusione controversa, la cosa fondamentale da considerare è che termini quali “aiuti esteri” non debbano lasciare intendere un risultato che potrebbe o meno essere comprovato da fatti e analisi. Un'altra espressione che presuppone un esito che potrebbe materializzarsi o meno è il termine “paesi in via di sviluppo” con riferimento ai paesi più poveri, che potrebbero svilupparsi o meno alla stessa velocità dei paesi più ricchi, e che in alcuni casi sono effettivamente regrediti economicamente nel corso degli anni.

Molti paesi del Terzo mondo possiedono considerevoli fonti di ricchezza interne non pienamente sfruttate per un motivo o per l'altro, e tale ricchezza spesso supera ampiamente qualsiasi sussidio estero mai ricevuto da queste nazioni. In molti paesi poveri, gran parte dell'attività economica, se non la maggior parte, si svolge “in nero” o all'interno

dell'“economia sommersa”, poiché i costi delle procedure amministrative, della corruzione e delle lungaggini burocratiche richieste per ottenere il permesso legale per gestire un'attività o possedere una casa, rendono le attività riconosciute giuridicamente inaccessibili a gran parte della popolazione. Queste persone potrebbero esercitare attività che vanno dalla vendita ambulante alle fabbriche, oppure costruire case per sé stessi o per altri, senza avere il riconoscimento giuridico da parte dei propri governi per nessuna di queste attività economiche.

Secondo il settimanale *Economist*, in un tipico stato africano, solo circa una persona su dieci lavora in un'impresa riconosciuta giuridicamente o vive in una casa i cui diritti di proprietà sono legalmente riconosciuti. In Egitto, ad esempio, un numero stimato di circa 4,7 milioni di abitazioni sono state costruite abusivamente; in Perù, è stato stimato che il valore totale di tutti i beni immobili non protetti legalmente da diritti di proprietà è più di dodici volte superiore all'ammontare degli investimenti diretti esteri che siano mai stati fatti nel paese in tutta la sua storia. Situazioni analoghe sono state riscontrate in India, ad Haiti e in altri paesi del Terzo mondo. In sintesi, molti paesi poveri hanno già generato considerevoli quantità di ricchezza materiale non riconosciuta giuridicamente, e che non può pertanto essere utilizzata per attingere alle risorse finanziarie di banche o altri finanziatori e investitori, poiché la ricchezza materiale esistente può essere destinata alla creazione di imprese che produrranno ulteriore ricchezza in quelle nazioni dove sono presenti sistemi più efficienti relativi ai diritti di proprietà.

In molti paesi le strettoie legali possono avere profonde ripercussioni economiche in quanto impediscono a molte delle imprese esistenti, che nell'insieme rappresentano enormi ricchezze, di espandersi oltre la dimensione limitata in cui iniziano ad esercitare la propria

attività. Molte delle grandi società americane cominciarono da piccolissime imprese, non tanto diverse da quelle che oggi abbondano nei paesi del Terzo mondo. I fondatori della Levi's, di Macy's, di Saks e di Bloomingdale's, ad esempio, iniziarono tutti come venditori ambulanti. Mentre attività del genere potrebbero avviarsi con i piccoli risparmi di un privato o magari con prestiti da parte di familiari o amici, il loro eventuale ampliamento in multinazionali normalmente richiede la mobilitazione del capitale di innumerevoli estranei disposti a diventare investitori. Ma il sistema dei diritti di proprietà che rende possibile tutto questo non è stato così accessibile alla gente comune nei paesi del Terzo mondo come lo è stato alla gente comune negli Stati Uniti.

Una banca americana che non è disposta ad investire in una piccola azienda può comunque essere pronta a concedere un prestito al suo proprietario in cambio di un mutuo sulla propria casa, ma in primo luogo è necessario che la casa sia riconosciuta giuridicamente come proprietà della persona richiedente il prestito. Una volta che l'azienda avrà raggiunto un notevole successo, sarà poi possibile ad altri individui prestare denaro grazie al crescente patrimonio dell'attività stessa o investire direttamente in qualità di azionisti. Ma tutto questo dipende da un sistema di diritti di proprietà affidabili ed accessibili, in grado di mobilitare molta più ricchezza anche all'interno di un paese povero di quanta ne sarà mai trasferita da altre nazioni o da agenzie internazionali quali la Banca Mondiale o il Fondo Monetario Internazionale.

Molti giudicano la quantità di aiuto fornito ai paesi più poveri dall'ammontare assoluto dei trasferimenti pubblici di ricchezza da un paese donatore ai paesi più poveri, oppure dalla quota percentuale del reddito nazionale inviato come "aiuto estero" sotto forma di trasferimenti dal governo di un paese direttamente ad un altro. Ma è stato stimato

che il 90% dei trasferimenti di ricchezza dagli Stati Uniti ai paesi più poveri avviene sotto forma di donazioni filantropiche private, investimenti commerciali o rimesse da parte di cittadini di paesi del Terzo mondo che vivono negli Stati Uniti. Nel 2007, ad esempio, l'aiuto pubblico allo sviluppo concesso dagli Stati Uniti ai paesi del Terzo mondo è risultato essere di 22 miliardi di dollari, però la sola filantropia privata americana ha destinato 37 miliardi di dollari a quelle nazioni, mentre l'afflusso di capitali privati nel Terzo mondo è stato di 98 miliardi di dollari e le rimesse dagli Stati Uniti a quei paesi sono state di 79 miliardi di dollari.

Coloro che quantificano i contributi di un paese donatore ai paesi più poveri esclusivamente in base agli importi degli “aiuti esteri” ufficiali, a volte sottolineano che, sebbene gli “aiuti esteri” provenienti dagli Stati Uniti siano i più consistenti al mondo, sono anche tra i più bassi in percentuale del reddito degli americani. Ma questa valutazione non tiene conto della quantità molto più elevata di trasferimenti di ricchezza dall'America ai paesi poveri che avviene in forme non governative. Fin dall'inizio del ventesimo secolo, la maggior parte dei trasferimenti di ricchezza dai paesi ricchi ai paesi poveri sono avvenuti in forme diverse dai cosiddetti “aiuti esteri”.

Una questione molto più importante è la misura in cui questi trasferimenti internazionali di centinaia di miliardi di dollari abbiano effettivamente favorito i paesi beneficiari. Si tratta di un interrogativo a cui è molto difficile dare una risposta. Tuttavia, considerando la diversità delle motivazioni che incentivano coloro che inviano ricchezza sotto varie forme, gli “aiuti esteri” ufficiali sono quelli meno incentivati a garantire che la ricchezza ricevuta venga utilizzata per migliorare il tenore di vita della popolazione dei paesi recipienti.



## IL SISTEMA MONETARIO INTERNAZIONALE

La ricchezza può essere trasferita da un paese all'altro sotto forma di beni e servizi, ma i maggiori trasferimenti in assoluto avvengono sotto forma di denaro. Così come un'unità monetaria stabile agevola l'attività economica all'interno di un paese, anche le attività economiche internazionali saranno agevolate in presenza di rapporti stabili tra la valuta di un paese e quella di un altro. Non si tratta semplicemente della facilità o difficoltà nel cambiare dollari in yen giapponesi o in euro in un determinato momento; è molto più importante chiedersi se un investimento fatto oggi negli Stati Uniti, in Giappone o in Francia verrà ripagato fra un decennio o più in denaro con lo stesso potere d'acquisto.

Quando le valute fluttuano l'una rispetto all'altra, chiunque effettua delle transazioni internazionali diventa uno speculatore. Anche un turista americano che acquista dei souvenir in Messico dovrà attendere l'estratto conto della carta di credito per scoprire quanto gli sarà costato in dollari americani un oggetto pagato 30 pesos; l'importo può rivelarsi più o meno di quanto previsto. Laddove vengano investiti milioni di dollari all'estero, la stabilità delle diverse valute risulterà di primaria importanza, ma non lo sarà solo per i diretti interessati che hanno investito il proprio denaro; è fondamentale per il mantenimento dei flussi commerciali e degli investimenti che incidono sul benessere materiale dei cittadini dei paesi interessati.

All'epoca del "gold standard", ovvero il sistema aureo, che iniziò a crollare durante la Prima Guerra Mondiale e cessò definitivamente durante la Grande Depressione degli anni '30, diverse nazioni equipararono le loro monete nazionali a una determinata quantità d'oro. Un dollaro americano, per esempio, poteva sempre essere cambiato in una quantità

fissa d'oro dal governo statunitense. Sia gli americani che gli stranieri potevano quindi convertire i dollari in una determinata quantità d'oro, per cui qualsiasi investitore estero che introduceva il proprio denaro nell'economia americana sapeva in anticipo il ritorno che avrebbe avuto se l'investimento fosse andato a buon fine. Indubbiamente, tutto questo ha favorito l'investimento delle ingenti somme di capitale europeo negli Stati Uniti ed ha contribuito a renderlo il principale paese industrializzato al mondo.

Altre nazioni che hanno reso le loro valute convertibili in quantità fisse d'oro hanno similmente reso le proprie economie un luogo più sicuro sia per gli investitori nazionali che quelli esteri. Per di più, le loro monete sono state anche fissate automaticamente rispetto al dollaro e ad altre valute straniere che utilizzavano il "gold standard". Come ha affermato l'economista Robert Mundell, vincitore del Premio Nobel per l'economia, "le monete erano semplicemente un modo diverso per definire particolari quantità di oro." In quel periodo, il famoso finanziere J.P. Morgan poteva permettersi di affermare che "il denaro è oro, nient'altro." Questo riduceva i rischi derivanti dall'acquisto, dalla vendita o dall'investimento in quei paesi che aderivano al "gold standard", poiché le fluttuazioni dei tassi di cambio non presentavano lo stesso rischio delle operazioni con altri paesi.

La fine del "gold standard" condusse a vari tentativi di stabilizzare le valute internazionali l'una nei confronti dell'altra: alcune nazioni, per esempio, hanno reso le proprie monete equivalenti ad un quantitativo fisso di dollari; diversi paesi europei si sono uniti per creare di comune accordo la propria valuta internazionale, l'euro; infine, lo yen giapponese rappresenta un'altra valuta stabile ampiamente accettata per le transazioni finanziarie internazionali. All'estremo opposto, le monete di diversi paesi del Sudamerica si

sono trovate di fronte a fluttuazioni di valore fuori controllo, con un tasso d'inflazione annuo che talvolta ha raggiunto livelli a doppia o tripla cifra.

Queste fluttuazioni monetarie hanno avuto ripercussioni su fattori reali quali la produzione e l'occupazione, poiché è difficile pianificare ed investire laddove possa sussistere molta incertezza sul valore del denaro, sebbene l'investimento risulti proficuo per altri versi. Le difficoltà economiche incontrate dall'Argentina e dal Brasile sono state particolarmente sorprendenti, considerando l'enorme ricchezza di risorse naturali di cui sono dotati entrambi i paesi, e che ad essi siano state risparmiate le distruzioni delle guerre che hanno invece colpito molte altre nazioni nel corso del ventesimo secolo.

Con la diffusione dei pagamenti elettronici, le reazioni a qualsiasi tipo di variazione in termini di affidabilità delle valute nazionali possono essere pressoché immediate. Qualsiasi governo soggetto ad inflazione sa bene che il denaro può fuggire dalla propria economia praticamente in un istante. La disciplina che ciò impone è diversa da quella che in passato imponeva il "gold standard", ma soltanto nel momento in cui le pressioni economiche future metteranno il sistema monetario internazionale veramente alla prova, si saprà se è ugualmente efficace.

Come in altri campi dell'economia, è necessario fare attenzione alle parole emotivamente cariche, che potrebbero confondere ulteriormente anziché chiarire. "Forte" e "debole" sono alcuni dei termini ampiamente utilizzati nei dibattiti sui valori relativi delle diverse valute nazionali. Così, quando l'euro fu introdotto come unità monetaria nei paesi appartenenti all'Unione Europea, il suo valore scese da 1,18 dollari a 83 centesimi: si parlò quindi di un "indebolimento" rispetto al dollaro. In seguito aumentò nuovamente, raggiungendo il valore di 1,16 dollari all'inizio del 2003, e si parlò pertanto di un suo

“rafforzamento”. Le parole possono essere innocue se soltanto viene capito cosa vogliono o non vogliono dire, ma ingannevoli se vengono prese alla lettera.

Una cosa che una moneta “forte” *non* significa è che le economie che utilizzano quella valuta stanno necessariamente meglio; a volte significa l’esatto contrario. Se una moneta è “forte” significa che i prezzi delle esportazioni da paesi che utilizzano quella moneta si sono tradotti in un aumento dei prezzi per i cittadini di altri paesi. Perciò alcune società europee hanno ritenuto l’aumento di valore dell’euro verificatosi nel 2003 responsabile del calo delle esportazioni verso gli Stati Uniti, poiché il costo dei loro prodotti ha subito un aumento in dollari, riducendo di conseguenza il loro acquisto da parte degli americani. Nel frattempo, l’“indebolimento” della sterlina inglese ha avuto effetti opposti. Il settimanale *BusinessWeek* riferiva che:

I produttori inglesi in difficoltà amano un calo della sterlina. Hanno quindi accolto con grande favore il crollo dell’11% del tasso di cambio della sterlina contro l’euro nell’ultimo anno.... L’indebolimento della sterlina nei confronti dell’euro rende i beni inglesi più competitivi a livello europeo, che è di gran lunga il loro principale mercato di esportazione. Accresce inoltre gli utili aziendali nel momento in cui i guadagni provenienti dall’eurozona vengono convertiti in sterline.

Così come una valuta “forte” non sempre produce risultati positivi, non sempre ha un impatto negativo. Nei paesi che utilizzano l’euro, le aziende che ottengono un prestito dagli americani risentono in misura minore del peso di tale debito, e lo pagano quindi più facilmente, quando sono necessari meno euro per restituire i dollari. Quando la corona norvegese è aumentata di valore in confronto alla corona svedese, i norvegesi che vivevano vicino al confine svedese hanno attraversato la frontiera, risparmiando così il 40% facendo la spesa in Svezia. Il punto della questione è semplicemente che termini quali valute “forti” e “deboli”, considerati singolarmente, ci dicono poco sulle realtà economiche; queste,

infatti, devono essere analizzate direttamente e in modo specifico, anziché fare affidamento sulle connotazioni emotive delle parole.

Occorre inoltre osservare che una determinata moneta può essere in crescita ed in calo allo stesso tempo. Il dollaro americano, per esempio, nel periodo compreso tra dicembre 2008 ed aprile 2009, stava aumentando di valore rispetto alla corona svedese e al franco svizzero, ma era anche in calo in confronto alla sterlina inglese ed al dollaro australiano.

## 4. TRANSLATION PROCESS: APPROACHES, STRATEGIES, PROBLEMS, COMMENTS

The following chapter illustrates how the translation process was conducted, outlining the approach taken according to the type of text in object, the strategies employed, problems encountered between the SLT and TLT, and overall comments on the experience of translating Chapters 20 and 21 of *Basic Economics*. The most noteworthy linguistic aspects related to the economic context will therefore be analyzed, described, and exemplified through parts of the original text compared to their translation, so as to let the reader understand similarities and differences and how they were rendered in Italian.

The translation process was carried out primarily taking into account that *Basic Economics* is a popular-science text, together with the author's aim and intended audience. Choices in the target text were made accordingly, in order to maintain the medium and informal tone of the source text, close to spoken and colloquial language, although the Italian public might not be used to this register in a specialized text – as popular the level may be. As explained in Chapter 1, paragraph 1.3, the English and Italian economics discourse are characterised by a diverging rhetorical organization of the text, as in the former a much less formal register – close to that of the spoken language even in sentence structure – prevails, while the latter consist of a more formal register and a more complex sentence structure.

The analysis that will follow considers the standard subdivision into lexical, morphosyntactic, and textual features; however, as observed by Scarpa (2001: 27), as

convenient as this distinction may be, the three linguistic aspects overlap, and it is especially the lexical aspect which influences the other two levels.

#### 4.1 Style, metaphorisation, and figurative language

What immediately attracts readers' attention in *Basic Economics* is the simple language Sowell uses to explain economic facts, concepts, and theories. In my opinion, this is the common thread to the work as a whole. The author, in presenting the text, has aptly remarked that its purpose is to provide readable information on the subject to the general public and beginning students in economics – intention constantly perceived throughout the chapters which I translated. As a matter of fact, in analysing the text, the first aspect which deserves special focus is the striking simplicity of language: Sowell, in explaining the basic economic principles, provides examples in such an elementary manner that he seems to be telling a fairy tale to children, simultaneously entertaining while keeping up the readers' attention, also thanks to references to daily life which anyone can relate to and therefore understand. This style keeps the flow of information going.

Various parts of the text clearly exemplify this aspect, which pertains both to the lexical and rhetorical level of discourse. It should be noted that, from this point on in the present chapter, words or expressions referring to the specific aspect analysed in the passages taken from the source text and target text will be indicated in **bold**.

**Most international trade, like most domestic trade, is done by millions of individuals**, each of whom can determine whether the item purchased is worth what it cost and is preferable to what is available from others.

**Gran parte del commercio internazionale, così come gran parte del commercio interno, è opera di milioni di persone**, in quanto ognuna di esse può decidere se il bene acquistato vale quello che costa e se sia migliore di quanto offrono altri.

Why was what happened so radically different from what was predicted? **Let's go back to square one.** What happens when a given country, in isolation, becomes more prosperous? It tends to buy more because it has more to buy with.

Per capire perché quanto è successo sia così drasticamente diverso da quanto si era previsto, **bisogna tornare al punto di partenza.** Cosa accade quando un dato paese, in stato di isolamento, si arricchisce? Tende ad acquistare di più perché dispone di maggiori risorse con cui acquistare.

The basic facts about international trade are not difficult to understand. What is difficult to untangle are all the **misconceptions and jargon** which so often clutter up the discussion.

I fatti alla base del commercio internazionale non sono difficili da capire; è invece difficile sgombrare il campo da tutti i **luoghi comuni e il gergo** che spesso confondono il dibattito.

**It is obvious why** Americans buy bananas grown in the Caribbean. **Bananas can be grown much more cheaply** in the tropics than in places where greenhouses and other artificial means of maintaining warmth would be necessary.

**Il motivo per cui** gli americani comprano banane coltivate nei Caraibi è evidente: **le banane si possono coltivare ad un costo notevolmente inferiore** ai tropici che in luoghi in cui sarebbero necessarie serre ed altri mezzi artificiali per mantenere la temperatura necessaria.

**The key to understanding** both individual examples and examples from international trade is the basic economic reality of scarcity. The surgeon has only 24 hours in the day, like everyone else. Time that he is spending doing one thing is time taken away from doing something else.

**La chiave per capire** sia gli esempi tratti dalla vita quotidiana delle persone sia quelli relativi al commercio internazionale in sostanza sta nella realtà economica della scarsità. Il chirurgo, come tutti, ha a disposizione solo 24 ore al giorno, quindi il tempo che trascorre in un'attività è tempo sottratto ad un'altra.

**Simple and straightforward as the basic principles of international transfers of wealth may be,** words and accounting rules can make it seem more complicated.

**Per quanto semplici e diretti possano apparire i principi di base dei trasferimenti internazionali di ricchezza,** parole e norme contabili li rendono più complessi.

As can be noted from the examples above, in the original text Sowell gradually guides his readers to the understanding of the concept, explaining it step by step and reasoning it out in simple terms. Most of the examples – the first five out of a total of six – belong to



Chapter 20 on international trade, in which the basic facts presented on the topic need to be defined, while the last one is part of the following chapter on international transfers of wealth. Here discourse is basically organised using a statement that is then followed by examples mainly taken from everyday life. As can be clearly observed, in the Italian translation I decided to relay the author’s informal and simple style and language by using standard Italian, to preserve the tone of the two chapters in question, otherwise the text would have become something different, alien to the author’s aim. I considered it essential to follow this line. Though standard Italian is perhaps slightly more formal than the English of the ST, it ensures readability while at the same time making readers feel that the text is written by an expert and thus deserves their full attention.

Another aspect that strikes the eye is related to the the tables and numbers in Chapter 20:

| PRODUCTS | AMERICAN WORKERS | AMERICAN OUTPUT | CANADIAN WORKERS | CANADIAN OUTPUT |
|----------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| chairs   | 200              | 100,000         | 200              | 90,000          |
| TV sets  | 300              | 60,000          | 300              | 30,000          |

| PRODOTTI   | LAVORATORI AMERICANI | OUTPUT AMERICANO | LAVORATORI CANADESI | OUTPUT CANADESE |
|------------|----------------------|------------------|---------------------|-----------------|
| sedie      | 200                  | 100.000          | 200                 | 90.000          |
| televisori | 300                  | 60.000           | 300                 | 30.000          |

It is evident that data is provided only through simple figures – no mathematical formulas and no graphs are used, as the reader would expect to find in the average introduction to economics for students. Once again, this confirms Sowell’s success in providing

information on economics avoiding the jargon, graphs, and equations “that are all too common in many writings on the subject” (Sowell 2011: *vii*). In this last example, the only difference between English and Italian concerns the numeral system, as different countries designate different symbols for digit groupings: English uses a comma as a separator for thousands, while in Italian the dot is used.

The way in which the information is presented allows me to state – given first-hand experience as well – that the text would be suitable for students who do not specialise in economics, but still want to gain some insight into the subject, such as students reading languages or law at university.

As already mentioned in Chapter 1, metaphors – and figurative language in general – play an important role in special languages and are widely employed in economics, as they offer immediate reference to existing information known to the readers, without the need of complex definitions. Specialized discourse, as a matter of fact, takes words belonging to general language and incorporates them into its lexis through the metaphorisation process. As explained by Gotti (2011: 179-181), popularisations, being addressed to a wide readership of non-specialists, see a widespread use of metaphors and similes.

Various examples of metaphors, similes, and idiomatic expressions can be found in Chapters 20 and 21 of *Basic Economics*. Many metaphors consisting of words taken from other semantic fields have established themselves as terms designating specialized concepts:

Poorer countries, on the other hand, may say that they must protect their “**infant industries**” from competition with more developed industrial nations until the local industries acquire the experience and know-how to compete on even terms.

I paesi più poveri, d'altra parte, potrebbero affermare di dover proteggere le loro *infant industries*, ovvero le **industrie in nuce**, dalla concorrenza dei paesi più industrializzati

finché le industrie locali non abbiano acquisito l'esperienza e il know-how necessari a competere su un terreno equo.

In practice, however, a new industry in its **infancy** seldom has enough political muscle – employees' votes, employers' campaign contributions, local governments dependent on their taxes – to get protection from foreign competition.

In pratica, tuttavia, un'industria **agli inizi** raramente ha sufficiente peso politico (voti dei dipendenti, contributi elettorali dei datori di lavoro, amministrazioni locali che dipendono dalle loro tasse) da ottenere protezione dalla concorrenza estera.

A common argument for government protection against a competitor in other countries is that the latter is not competing “fairly” but is instead “**dumping**” its products on the market at prices below their costs of production.

Un'argomentazione frequente a favore della protezione governativa contro un concorrente straniero è che quest'ultimo non stia competendo “lealmente” ma stia invece **praticando “dumping”** dei propri prodotti sul mercato a prezzi inferiori ai costi di produzione.

Dumping theory is an international version of the theory of “**predatory pricing**”, whose problems are discussed in Chapter 23.

La teoria del dumping consiste in una versione internazionale della teoria dei “**prezzi predatori**”, le cui problematiche verranno discusse nel Capitolo 23.

The metaphorical terms *infant industries*, *infancy*, *dumping*, *predatory pricing* – part of the chapter on international trade – are not complex and clearly evoke the intended image, anticipating the meaning of the term; they have entered the lexis of economics and refer to specific situations. As can be seen from the translations, Italian either maintains the Anglicism, or similarly uses the same metaphorical expression. In the case of *infant industries*, the expression is used in its original form in Italian as well, therefore it was maintained in English, with the explanation *industrie in nuce*, only because it was the first time the term appeared. *Infancy*, instead, was translated *agli inizi*, as it is more appropriate for the Italian context in terms of register. The English expression *dumping* is widely used in the Italian language of economics as well, therefore it was maintained as such in the

translation. As for *predatory pricing*, Italian has the same term evoking the same concept in economics and possibly even more directly as English uses *birds of prey* to refer to eagles, hawks and the like, while the Italian term is *uccelli predatori*, therefore the term was translated with *prezzi predatori*.

Chapter 21, on international transfers of wealth, is characterized by a high use of figurative language, mainly due to the more complex concepts that have to do with the financial field. A simile is used to explain how investments work, comparing them to water:

Theoretically, investments might be expected to **flow** from where capital is abundant to where it is in short supply, much **like water seeking its own level**.

Teoricamente, gli investimenti dovrebbero **affluire** dai paesi in cui c'è abbondanza di capitale verso quelli in cui è scarso, proprio **come l'acqua che trova sempre il suo livello di equilibrio**.

The metaphorical image of water flow evokes the functioning of investments and, as it can be noted from the translation, Italian easily uses the same figurative terminology – *affluire* for *flow* – and the same idiomatic expression to create the comparison.

The author uses another simile to make the reader understand the importance of capital:

Since the Japanese are not just going to collect these dollars **as souvenirs**, they usually turn around and invest them in the American economy.

Visto che ai giapponesi non piace conservare i dollari **come se fossero souvenir**, solitamente li reinvestono nell'economia americana; nella maggior parte dei casi, infatti, questo denaro non oltrepassa i confini statunitensi.

The ST gives the idea through a small object, a keepsake of little importance; in the TT I preserved the term *souvenir*, since the object renders the equivalent idea of comparison in Italian as well.

Economics discourse also makes use of metaphor to conceptualise an economy in terms of physical health or illness:

While this is not as misleading as the balance of trade, it is still far from being the whole story, and it has no necessary connection with the **health of the economy**.

Sebbene quest'ultima non sia fuorviante come la bilancia commerciale, è ben lungi dal rappresentare l'intero quadro, e non è necessariamente legata alla **salute dell'economia**.

As in the ST the well-being of the economy is referred to through the more common image of *health* everyone can easily relate to, the TT uses the equivalent Italian expression.

It is important to note that Sowell's text also presents one of the most common metaphors used in economics, the pie metaphor:

Neither the domestic economy nor the international economy is a zero-sum process, where some must lose what others win. Everyone can win when investments create a growing economy. There is a bigger **pie**, from which everyone can get bigger **slices**.

Né l'economia nazionale né quella internazionale rappresentano un "gioco a somma zero", in cui la vittoria dell'uno corrisponde alla perdita dell'altro. Tutti possono uscirne vincitori quando gli investimenti generano un'economia in crescita: la **torta** è più grande e tutti possono ottenere **fette** più grandi.

The pie metaphor is very common in economics to describe growth and income distribution ([www.bushcenter.org](http://www.bushcenter.org)) and conveys a perfect visual idea when explaining division among different parts. The *pie* and its *slices* are therefore the perfect terms of comparison, due to their simplicity, a non-specialist audience can easily relate to. As Italian uses the same metaphor in economics discourse, I used the direct equivalent in the translation – *torta* and consequently *fette*.

In order to give an idea of the extent of capital transferred from one country to another, Sowell offers the reader a tangible image:

No doubt that had much to do with the vast amount of capital that **poured into** the United States from Europe and helped develop it into the leading industrial nation of the world.

Indubbiamente, tutto questo ha favorito **l'investimento** delle ingenti somme di capitale europeo negli Stati Uniti ed ha contribuito a renderlo il principale paese industrializzato al mondo.

The English expression *poured into*, however, although more appealing, is quite informal and closer to spoken language, fitting the more colloquial register of the ST. In the translation I therefore preferred to soften the expression, turning the verb into the noun *investimento*, which is more neutral and conveys the general idea of the situation.

The above quoted examples of figurative language taken from Sowell's text and from my translation illustrate how economics discourse can become less specialized and accessible to a popular audience also by using similes and metaphors – which often result quite appealing – taken from the realm of everyday experience. Although many metaphors have similar use in both languages, some expressions were “adjusted” to the more formal Italian register, always keeping in mind the type of audience the text addresses.

#### **4.2 Terminology: acronyms and abbreviations**

One of the peculiar aspects characterizing specialized disciplines from a lexical point of view is, among others, the use of acronyms and abbreviations. However, it is interesting to note that *Basic Economics*, due to its more informal nature and its collocation at a popular-science level, tends to avoid acronyms that have to do with economics, not to incur misunderstandings on the part of the reader, differently from highly specialized texts.

Throughout Chapter 21, made up of many financial terms and concepts, Sowell uses *Gross Domestic Product* – expression indicating economic growth of a country – several

times. What is interesting, though, is that he mainly uses it in its full form, as shown in a few passages:

Money sent back to Albania equals more than 15 percent of that country's **Gross Domestic Product**. Remittances to Haiti and Moldova equal about one-fourth of these countries' **Gross Domestic Products**, and for Tonga more than 30 percent.

Le somme di denaro inviate in Albania equivalgono ad oltre il 15% del prodotto interno lordo del paese; le rimesse inviate ad Haiti e in Moldavia equivalgono a circa un quarto del **prodotto interno lordo** di questi paesi, e oltre il 30% per quanto riguarda il Tonga.

Switzerland, for example, has had a net investment in other countries larger than the Swiss **Gross Domestic Product**.

Un ulteriore esempio è dato dal caso della Svizzera, il cui investimento netto in altri paesi è stato più elevato del suo **prodotto interno lordo**.

These examples show two of the cases in which the full expression is used in the source text. In order to follow the author's intention to be as clear as possible with his audience, the complete corresponding Italian wording *prodotto interno lordo* was preserved in the translation.

The acronym *GDP*, which is commonly used in situations dealing with finance and economics, is used only in one passage of the same chapter:

Remittances are one-fifth of the **Gross Domestic Product** of Bosnia, 25 percent of the **GDP** of Honduras and 35 percent of the **GDP** of Laos.

Le rimesse costituiscono un quinto del **prodotto interno lordo** della Bosnia, il 25% del **PIL** dell'Honduras ed il 35% di quello del Laos.

In this case, the author chooses to use the acronym *GDP*, instead of repeating the full wording in the same sentence. The target text was translated accordingly, with the corresponding Italian acronym *PIL*.

Another expression used in its full form appears in the same chapter:

*The Economist* reported that more than 60 percent of the college or university graduates in Fiji, Trinidad, Haiti, Jamaica and Guyana have gone to live in countries belonging to the **Organisation for Economic Cooperation and Development**.

Il settimanale *Economist* ha raccontato che più del 60% dei laureati delle Isole Figi, di Haiti, della Giamaica e della Guyana si è trasferito in paesi appartenenti all'**Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico (OCSE)**.

*Organisation for Economic Cooperation and Development* corresponds to the acronym *OECD*; Sowell, however, most likely chose to express the name of the organisation only in its full form because otherwise it would have been less recognizable to a wide audience compared to more common acronyms. In the translation, apart from expressing the name in its complete form, I decided to add the acronym in brackets as well, as it is frequently used and heard of this way.

### **4.3 Cohesion**

As far as the textual level of specialized texts is concerned, a central aspect is that of cohesion, which refers to the use of cohesive devices – anaphora, cataphora, connectives, lexical cohesion, ellipsis, substitution – in order to create lexical and syntactic relations between phrasal units of a text (Musacchio 1995: 71). Cohesive relations confer texture and contribute to the text's structural organization and creation of the argumentative pattern. Through cohesion, the interpretation of some elements in the discourse is therefore dependant on the interpretation of another element.

To illustrate the importance of this aspect when translating an economics text from English into Italian, I will outline the different ways in which cohesion is realized in the two languages, analysing the differences between the ST and TT in object.

As Scarpa (2001: 33) and Gotti (2011: 79) have pointed out, although anaphoric reference is one of the mostly used devices to increase textual cohesion, it is less common



in specialized texts than in general language; it normally tends to be avoided in favour of lexical repetition so as not to create ambiguity. Similarly, Musacchio (1995: 71-72) explains that in specialized discourse anaphoric reference – which involves the use of a word that refers to (or replaces) another element used earlier in the sentence – is often achieved through reiteration, therefore by repeating the same word for greater precision (lexical cohesion) and to avoid ambiguity. As previously mentioned, monoreferentiality – indicating only one possible meaning of words related to a specific disciplinary field – is a distinctive feature of specialized lexis; experts prefer avoiding synonyms to indicate the same concept, thus leading to a certain use of lexical repetition. Moreover, English favours repetition also because it doesn't necessarily have to be avoided for stylistic reasons; in Italian, instead, frequent reiteration is avoided as it considerably weighs down the text (ibid.: 71).

Chapters 20 and 21 of Sowell's text see a widespread use of lexical repetition – more than other types of cohesive devices. However, being *Basic Economics* a popular-science text, reiteration is frequent also due to the informal register which characterises the book, similar to that of spoken language and which the American reader is familiar with. Due to the fact that, in Italian texts dealing with economics stylistic conventions differ, in my translation I substituted unnecessary repetitions – those not due to clarity purposes – with anaphoric devices. For the same reasons stated above, anaphoric references can be found throughout the two chapters in object, as well as connectives.

Some examples illustrate the use of lexical repetitions for cohesion purposes in the ST, rendered with anaphoric references in the Italian translation:

As for jobs, before the NAFTA free-trade agreement among the United States, Canada, and Mexico went into effect, there were dire predictions of “a giant sucking sound” as

jobs would be sucked out of the United States to **Mexico** because of **Mexico's** lower wage rates.

Per quanto riguarda i posti di lavoro, prima che entrasse in vigore l'accordo NAFTA per il libero scambio, stipulato tra Stati Uniti, Canada e Messico, si erano fatte previsioni catastrofiche di un "gigantesco rumore di risucchio", che sarebbe stato determinato dai posti di lavoro sottratti agli Stati Uniti a favore del **Messico**, a causa dei salari più bassi di **quest'ultimo**.

There is no fixed number of **jobs** that countries must fight over. When **countries** become more prosperous, they all tend to create more **jobs**. The only question is whether international trade tends to make countries more prosperous.

Non esiste un numero predeterminato di **posti di lavoro** che i **paesi** debbano contendersi: quando si arricchiscono, tendono tutti a crearne di più, ma l'unico interrogativo da porsi è se effettivamente il commercio internazionale contribuisca ad aumentare la **loro** prosperità.

In India, for example, the time is about 12 hours different from the time in the United States, which means that an American company which wants round-the-clock computer services can engage a computer company in India to have Indian technicians available when it is night in the United States and day in India. Since educated people in **India** speak English and **India** has 30 percent of all the computer software engineers in the world, this combination of circumstances gives **India** a large advantage in competing for computer services in the American market.

L'India, per esempio, ha una differenza di fuso orario di circa 12 ore rispetto agli Stati Uniti, il che vuol dire che una società statunitense che richiede servizi informatici ventiquattr'ore su ventiquattro può assumere un'azienda informatica in India in modo da avere tecnici indiani disponibili quando è notte negli Stati Uniti e giorno in India. Poiché in **questo paese** le persone istruite parlano l'inglese e il **paese** vanta il 30% degli ingegneri informatici di tutto il mondo, questo insieme di circostanze conferisce all'**India** un grande vantaggio nella concorrenza per i servizi informatici sul mercato statunitense.

Similarly, South American countries supply fruits and vegetables that grow in the summer to North American countries, when it is winter in the northern **hemisphere** and summer in the southern **hemisphere**.

Analogamente, i paesi sudamericani forniscono ai paesi nordamericani frutta e verdura che coltivano nei mesi estivi, quando è inverno nell'**emisfero** settentrionale ed estate in **quello** australe.

Some people argue, for example, that wealthy **countries** cannot compete with **countries** whose wages are much lower.

Alcuni sostengono, ad esempio, che i **paesi** ricchi non possano competere con **quelli** i cui salari siano nettamente inferiori.

In a prosperous country such as the United States, a fallacy that sounds very plausible is that American **goods** cannot compete with **goods** produced by low-wage workers in poorer countries, some of whom are paid a fraction of what American workers receive.

In una nazione ricca quale gli Stati Uniti, un'argomentazione che sembra molto convincente è quella secondo cui i **beni** americani non possono competere con **quelli** prodotti nei paesi più poveri dai lavoratori a basso salario, alcuni dei quali guadagnano una frazione di ciò che ricevono i lavoratori americani.

Labor **costs** are only part of the story. The **costs** of capital and management are a considerable part of the **cost** of many products.

Il costo della manodopera è solo una parte della questione anche perché **quello** di capitale e di gestione formano una parte importante del **costo** di molti prodotti.

As these passages demonstrate, lexical repetition occurs frequently in many parts of the ST and the same noun is mentioned twice or three times in the same sentence – close in position as well. In these cases, the target text chooses to avoid reiteration of the same word using deictics, as in Italian the repetition of the term would sound redundant and would not comply with the conventions in terms of structure; its substitution therefore does not affect the text's transparency, comprehension and precision. In the first example, the repetition of *Mexico* can easily be substituted in Italian with the expression *quest'ultimo*, thanks to the proximity with the term it refers to. In the second passage, the sentences were first of all joined in the translation with the use of a colon to achieve better cohesion avoiding too many repetitions, in compliance with Italian conventions. By doing so, *countries* was eliminated at the beginning of the second sentence, as the direct reference to the previous one remained clear, and it was substituted at the end of the sentence with the anaphoric reference *loro*. As for the repetition of *jobs*, in translating the second sentence an anaphoric reference was created through the verb, adding *ne*. In the third example, *India* is used three times in the same sentence; the target text, in order to avoid the “heavy” repetition, has first used the deictic demonstrative *questo paese*, creating cohesion with reference to the

previous sentence, and then the noun *paese*, mainting *India* only at the end of the sentence. In the other four examples, the repeated term in the source text was conveyed in the Italian translation by means of the deictic *quello / quelli*.

The following examples, instead, illustrate the cases in which lexical repetition in the source text was preserved in the target text, so as to ensure correct understanding and clarity of the passage, as well as to express the same emphasis desired by Sowell:

In the post-NAFTA years, **jobs** did in fact increase by the millions in Mexico – at the same time when **jobs** were increasing by the million in the United States.

Negli anni successivi al NAFTA, mentre si assisteva alla creazione di milioni di nuovi **posti di lavoro** negli Stati Uniti, si ebbe, di fatto, un incremento di milioni di **posti di lavoro** anche in Messico.

When there are scarce resources which have alternative uses, producing more of one **product** means producing less of some other **product**.

Quando ci sono risorse limitate con usi alternativi, la produzione di una maggiore quantità di un **bene** implica produrre meno di un altro **bene**.

Assume that an average American **worker** produces 500 chairs a month, while an average Canadian **worker** produces 450, and that an American **worker** can produce 200 television sets a month while a Canadian **worker** produces 100.

Supponiamo che un **lavoratore** medio americano produca 500 sedie al mese, mentre un **lavoratore** medio canadese ne produca 450, e che un **operaio** americano riesca a realizzare 200 televisori al mese mentre un **operaio** canadese 100.

In the last example, it should be noted how, in the second part of the sentence, the translation prefers to create lexical cohesion using a synonym, thus avoiding the repetition of the same term too many times.

Other situations illustrate the presence of anaphoric references in the text:

Incidentally, during the Great Depression of the 1930s, the United States had an export surplus – a “favorable” balance of trade – in every year of **that disastrous decade**.

Tra l’altro, durante la Grande Depressione degli anni Trenta, gli Stati Uniti ebbero un surplus di esportazioni, ovvero una bilancia commerciale “favorevole”, per tutta la durata di **quel decennio disastroso**, ma forse l’aspetto più rilevante è che sia le

importazioni che le esportazioni risultarono nettamente inferiori di quanto fossero state durante il fiorente decennio degli anni Venti.

As a result, their increased earnings enabled them to live off **food** produced elsewhere. **This food** included not only meat and vegetables grown in the region, but also imported rice and canned fish and fruit, **the latter items** being considered to be luxuries at the time.

Di conseguenza, i maggiori profitti consentirono loro di vivere del **cibo** prodotto altrove: non solo carne e verdure coltivate all'interno della regione, ma anche riso importato, frutta e pesce in scatola, anche se **questi ultimi**, a quell'epoca, erano considerati beni di lusso.

The deictic references used in the English passages reveal the informal register of the source text, as anaphoric references would not normally be used in highly specialized texts.

The deictic *that disastrous decade* in the first example, referring to previous element *the Great Depression of the 1930s*, was maintained in the target text. As for the second example, in the translation the two sentences were joined by a colon, thus eliminating the deictic *this food* to avoid a close repetition of the noun; but the second anaphoric reference was preserved through the Italian expression *questi ultimi*, with reference to the types of food previously mentioned.

In Sowell's text, cohesion is created by using connectives as well:

What happens when a given country, in isolation, becomes more prosperous? It tends to buy more because it has more to buy with. **And** what happens when it buys more?

Cosa accade quando un dato paese, in stato di isolamento, si arricchisce? Tende ad acquistare di più perché dispone di maggiori risorse con cui acquistare. Cosa accade **invece** quando il paese compra più beni?

Make that two countries and the principle remains the same.

Supponiamo **però** che i paesi siano due: il principio rimane invariato.

What if the two countries specialize, with the United States putting all its chair-producing workers into the production of television sets instead, and Canada doing the reverse? **Then** with the very same output per worker as before in each country, they can now produce a larger grand total of the two products from the same thousand workers.

Se invece i due paesi si specializzassero, gli Stati Uniti destinassero tutti gli operai alla produzione di televisori anziché alla produzione di sedie, e il Canada facesse l'inverso,

con il medesimo output per operaio del caso precedente, in ogni paese potrebbero produrre una quantità totale maggiore di prodotti con i medesimi mille lavoratori.

In the first passage, cohesion between the sentences is created in English by using the conjunction *and*, conveyed with the Italian adversative *invece*. In the second example, the connective *però* was added only in the target text to achieve better cohesion with reference to the previous paragraph. In the third situation, cohesion in the source text is achieved by using the connective *then* between the sentences, while in the target text, by joining the sentences with a comma, the logic sequence of the text was considered clear and therefore the connective was eliminated.

#### **4.4 Textual organisation**

Another relevant aspect to be considered from the textual point of view is that of textual organisation of both ST and TT. Being *Basic Economics* an informative text wanting to present the subject to students and the general public in the clearest possible way, its structure obviously differs from that of highly specialized texts dealing with the same discipline, which is very strict and follows the typical sequence analysis-forecast-proposal. However, the argumentative pattern of the ST is organized in such a way to achieve the perlocutionary effect desired by Sowell. Argumentation proceeds in a very clear and organized manner, presenting a topic in each chapter and the related concepts accurately divided into paragraphs, illustrated by examples in plain English which reflect everyday experiences, opposed to the complex theories which usually characterize highly specialized texts and therefore make up much of their compositional plan.

Taking into consideration the chapters in question, the TT preserves the same structure as the ST, although – as previously observed – a slightly more formal register was generally adopted in Italian throughout the translation. As explained by Musacchio (1995: 30), some adjustments need to be made due to the different conventions ruling economics texts in the SL and the TL: the use of colloquialisms is not considered appropriate in Italian, therefore, wherever present in the ST, they will need to be transformed into a more neutral equivalent expression.

In parts of the text which define a theory or explain a specific concept, language tends to be quite direct and informal, rather than highly formalized as it would be expected in economics discourse. In the ST, rhetorical repetitions of words or sentences are used to create emphasis on a specific point, giving it prominence. Some examples:

Assume that an average American **worker** produces 500 chairs a month, while an average Canadian **worker** produces 450, and that an American **worker** can produce 200 television sets a month while a Canadian **worker** produces 100.

Supponiamo che un **lavoratore** medio americano produca 500 sedie al mese, mentre un **lavoratore** medio canadese ne produca 450, e che un **operaio** americano riesca a realizzare 200 televisori al mese mentre un **operaio** canadese 100.

Here, the repetition of the word *worker*, apart from wanting to avoid any ambiguities in the sentence, is aimed at focusing the reader's attention on the concept of the outputs per worker and its understanding. As a matter of fact the repetition was preserved in the TT as well.

**What happens when** a given country, in isolation, becomes more prosperous? It tends to buy more because it has more to buy with. **And what happens when** it buys more?

**Cosa accade quando** un dato paese, in stato di isolamento, si arricchisce? Tende ad acquistare di più perché dispone di maggiori risorse con cui acquistare. **Cosa accade invece quando** il paese compra più beni?

In this case, the rhetorical repetition is found in the form of the same direct questions, which intend to stress the difference between two situations a given country can find itself in. Direct questions were maintained in the TT as well in the target text to obtain the same result. The use of direct discourse is very common among English speakers and therefore acceptable to the American reader, however, being typical of spoken and colloquial language, it is quite unusual for Italian speakers, who prefer using indirect discourse instead, also in spoken language (ibid.: 33). As far as the use of direct discourse is concerned, it is quite common throughout Chapters 20 and 21 of the ST and, although it is not frequent in Italian, it was generally maintained in the TT as well in order to preserve the same emotional appeal conferred to the ST by Sowell. An example:

The net result is that Japanese automakers receive billions of dollars in American money and Japan usually has a net surplus in its trade with the United States. **But what do the makers of Hondas and Toyotas do with all that American money?**

Di conseguenza, i costruttori di autovetture giapponesi guadagnano miliardi di dollari in valuta americana, e il Giappone generalmente ha un netto surplus commerciale con gli Stati Uniti. **Ma cosa ci fanno con tutto quel denaro americano i produttori di Honda e Toyota?**

Another feature of the ST, which confirms the high frequency of colloquialisms in its simple textual organization, is the use of the generic word *things*:

The last **thing** needed when real national income is going down is a policy that makes it go down faster, by denying consumers the benefits of being able to buy what they want at the lowest price available.

Quando il reddito nazionale reale è in calo, l'ultimo **intervento** di cui si ha bisogno è una politica che lo faccia diminuire ancora più velocemente, negando ai consumatori i benefici insiti nella possibilità di poter acquistare ciò che vogliono al prezzo più basso disponibile sul mercato.

These are all examples of what economists call “absolute advantage” – one country, for any of a number of reasons, can produce some **things** cheaper or better than another.

Questi sono tutti esempi di ciò che gli economisti definiscono “vantaggio assoluto”: un paese, per svariate ragioni, è in grado di produrre alcuni **beni** ad un costo minore o in modo migliore rispetto ad un altro; [...]



The surgeon has only 24 hours in the day, like everyone else. Time that he is spending doing one **thing** is time taken away from doing something else.

Il chirurgo, come tutti, ha a disposizione solo 24 ore al giorno, quindi il tempo che trascorre in **un'attività** è tempo sottratto ad un'altra.

*Things* is quite frequent in the ST; it is very much used in spoken language and is an indicator of an informal register. As far as the TT is concerned, the term is too general in terms of a specific object of reference, and too informal both for Italian economics discourse and for it being part of an Italian written text, therefore it cannot be translated as *cosa*. As illustrated in the passages, in all three cases *things* was translated with the specific word it refers to, as inferred by context: *intervento* in the first example, *beni* in the second example, *attività* in the last one.

The same problem emerges also in the case of the pronoun *anything*:

To illustrate what is meant by comparative advantage, suppose that one country is so efficient that it is capable of producing **anything** more cheaply than a neighboring country.

Per illustrare cosa si intende per vantaggio comparato, supponiamo che un paese sia talmente efficiente da riuscire a produrre **qualsiasi bene o servizio** ad un costo minore del paese limitrofo.

The word would naturally be translated with *qualsiasi cosa*, but it would still be too general and too informal for the text in question, therefore it was specified and formalized in the TT: *qualsiasi bene o servizio*.

#### 4.5 Sentence complexity and sentence length

At a morphosyntactic level, sentence complexity and sentence length are important features which emerge in the ST and its translation, deserving an analysis of their

adaptation in the TT. Musacchio (1995: 28) has pointed out how specialized texts feel the need to present the matter in the most concise way possible, for clarity reasons and also to make the syntactic structure less complex. The sentence structure of English specialized texts is generally characterized by a wide use of short and simple sentences which are either juxtaposed or linked to one another paratactically. Sentences composing Italian specialized texts, however, are expected to be more complex and linked together by explicit connectors. With regards to the English language of economics, as a matter of fact, it tends to avoid frequent use of relative clauses. Therefore, it is evident that English economics discourse favors parataxis, i.e. the placing of clauses and phrases one after the other independently, without words to link them or show their relationship, while the Italian language of economics prefers to resort to hypotaxis, which involves the use of subordinate clauses. When written texts choose an informal register, the tendency to use parataxis is further emphasized. Italian, on the other hand, generally uses a much more formal style when dealing with the economics field (ibid.: 100). As a result, the translation of English texts into Italian often entails merging short sentences into a longer one by using coordinating devices, as well as creating cohesion by avoiding repetition and by a change in punctuation.

In translating Sowell's chapters 20 and 21, wherever the text presented a series of short, juxtaposed sentences which in some cases would have created an unusual rhythm in Italian, I solved the problem by creating longer and more complex sentences, closer to the structure an economist would adopt in the TL. Some examples:

**This does not mean** that other countries were completely incapable of growing coffee. **It is just that** the amount and quality of coffee that most countries could produce would not be worth the resources it would cost, when coffee can be bought from these three countries at a lower cost.

Ciò non vuol dire che altri paesi non fossero in grado di coltivarlo, **ma** soltanto che la quantità e la qualità del caffè che la maggior parte dei paesi poteva produrre non avrebbero giustificato il costo in termini di risorse, visto che il caffè può essere acquistato da questi tre paesi ad un costo inferiore.

Where millions of dollars are invested overseas, the stability of the various currencies **is urgently important. It is important not simply to** those whose money is directly involved, it is important in maintaining the flows of trade and investment which affect the material well-being of the general public in the countries concerned.

Laddove vengano investiti milioni di dollari all'estero, la stabilità delle diverse valute risulterà di primaria importanza, **ma** non lo sarà solo per i diretti interessati che hanno investito il proprio denaro; è fondamentale per il mantenimento dei flussi commerciali e degli investimenti che incidono sul benessere materiale dei cittadini dei paesi interessati.

As the above passages illustrate, in the TT a frequently used device to link independent sentences of the original text is the coordinating conjunction *ma*, which confers fluency to the discourse.

A similar effect is achieved in the following examples, which present even shorter sentences in the ST:

**The surgeon has only 24 hours in the day**, like everyone else. **Time that he is spending** doing one thing is time taken away from doing something else.

Il chirurgo, come tutti, ha a disposizione solo 24 ore al giorno, **quindi** il tempo che trascorre in un'attività è tempo sottratto ad un'altra.

**Labor costs** are only part of the story. **The costs** of capital and management are a considerable part of the cost of many products.

Il costo della manodopera è solo una parte della questione **anche perché quello** di capitale e di gestione formano una parte importante del costo di molti prodotti.

In the first situation, a better structured and more concise sentence was produced merging the clauses with the connector *quindi*, referring to what was previously said and by stating a logical consequence. In the second example, the sentences were merged in the TT to avoid the unnatural short sentence structure and also the repetition of *costs*, which was substituted with the anaphorical *quello*. The connective form *anche perchè* was used in this case.

It should be noted that the opposite process can also occur. In the next example, as a matter of fact, the ST interestingly presents a long, complex sentence which should be simplified in the TL, therefore producing a change from hypotaxis into parataxis:

The economic problems of toy manufacturers in India under free trade are overshadowed by the far more serious problems created by previous import restrictions which forced hundreds of millions of people in a very poor **country to pay needlessly inflated prices for a wide range of products because of policies** protecting small scale producers from the competition of larger producers at home and abroad. Fortunately, decades of such policies were finally ended in India in the last decade of the twentieth century.

I problemi economici dei produttori di giocattoli in India in regime di libero scambio sono messi in secondo piano dai problemi ben più gravi causati dalle precedenti restrizioni alle importazioni, le quali costringevano milioni di persone in un paese molto povero a pagare prezzi ingiustamente inflazionati per un'ampia gamma di prodotti. **Questo avveniva a causa di** politiche volte a proteggere produttori di piccola scala dalla concorrenza con produttori più grandi, sia nazionali che esteri; **ma**, per fortuna, alla fine in India negli ultimi dieci anni del ventesimo secolo, si è sancita la conclusione portata avanti per decenni di tali politiche.

The first sentence was broken up in Italian, using the anaphoric form *questo*; then, to avoid two short sentences in the TT, it was merged with the next sentence by adding the coordinating conjunction *ma*.

The next passage illustrates how, in linking the two sentences, the TT took advantage of the *-ing* form to avoid a longer relative clause and therefore make the structure more concise:

Perhaps the most famous foreign aid program was the Marshall Plan, which transferred wealth from the United States to various countries in Western Europe after the end of World War II. **It was far more successful** than many later attempts to imitate it by sending foreign aid to Third World countries.

Probabilmente il più noto programma di aiuti esteri fu il Piano Marshall che, nel secondo dopoguerra, trasferì ricchezza dagli Stati Uniti a diversi paesi dell'Europa occidentale, **riscuotendo** molto più successo dei numerosi tentativi successivi che cercavano di imitarlo inviando aiuti ai paesi del Terzo mondo.

Another possibility of improving the sentence structure of the ST involves the use of punctuation. When sentences are considered too short and sound too disconnected between

each other, creating an unusual rhythm for the TL, they are juxtaposed by altering the punctuation, choosing punctuation marks not as strong as the full stop, such as the comma, the colon and semicolon – in the cases in which the sentence in question is a sort of list or explanation related to the previous one, of course (ibid.: 102).

The following passages exemplify how sentences can be linked to each other by means of a joining comma, which is used to join two complete sentences into a single one and is followed by a connecting word:

There is no fixed number of jobs that countries must fight over. **When countries become more prosperous**, they all tend to create more jobs. **The only question is** whether international trade tends to make countries more prosperous.

Non esiste un numero predeterminato di posti di lavoro che i paesi debbano contendersi: **quando si arricchiscono**, tendono tutti a crearne di più, **ma** l'unico interrogativo da porsi è se effettivamente il commercio internazionale contribuisca ad aumentare la loro prosperità.

This does not mean that other countries were completely incapable of growing coffee. **It is just that** the amount and quality of coffee that most countries could produce would not be worth the resources it would cost, when coffee can be bought from these three countries at a lower cost.

Ciò non vuol dire che altri paesi non fossero in grado di coltivarlo, **ma soltanto che** la quantità e la qualità del caffè che la maggior parte dei paesi poteva produrre non avrebbero giustificato il costo in termini di risorse, visto che il caffè può essere acquistato da questi tre paesi ad un costo inferiore.

In the first example there are three short juxtaposed sentences which are related to each other, therefore the structure was improved in the TT by linking the third sentence to the previous one by using a comma and the connective *ma*. Moreover, the full stop between the first two sentences was changed into a colon, as the second sentence introduces an explanation of the previous one. Similarly, in the second passage the two sentences were linked with a comma and the conjunction *ma* to improve continuity of discourse, as required by the more formal Italian register.

The following examples illustrate how the relationship between short sentences present in the ST can be made explicit by using a colon in the TT:

But international trade is not a zero-sum contest. **Both sides must gain** or it would make no sense to continue trading. **Nor is it necessary** for experts or government officials to determine whether both sides are gaining.

Ma il commercio internazionale non è un gioco a somma zero: **entrambe le parti devono guadagnarci**, altrimenti non avrebbe alcun senso continuare ad intrattenere rapporti commerciali, **né tantomeno è necessario che** gli esperti o i funzionari di governo stabiliscano se ci sia un guadagno per entrambe le parti.

It is obvious why Americans buy bananas grown in the Caribbean. **Bananas can be grown** much more cheaply in the tropics than in places where greenhouses and other artificial means of maintaining warmth would be necessary.

Il motivo per cui gli americani comprano banane coltivate nei Caraibi è evidente: **le banane si possono coltivare** ad un costo notevolmente inferiore ai tropici che in luoghi in cui sarebbero necessarie serre ed altri mezzi artificiali per mantenere la temperatura necessaria.

The colon is used to indicate that what follows is an explanation of the topic previously introduced in more general terms. In both passages, the explanatory relation of the second sentence with the one preceding it was rendered with a colon in the TT. Sentences related to each other, but simply juxtaposed as in the ST, would be unnatural in an Italian text. In addition, the third sentence of the first example was linked by a comma, as it expands the explanation.

In some other cases, the ST presents juxtaposed sentences which are clearly part of a list but, once again, are separated by a full stop. The strategy used to improve sentence relationship in this situation in the TT was the colon introducing a list:

In centuries past, imperial powers simply transferred vast amounts of wealth from the nations they conquered. **Alexander the Great** looted the treasures of the conquered Persians. **Spain** took gold and silver by the ton from the conquered indigenous peoples of the Western Hemisphere and forced some of these indigenous peoples into mines to dig up more. **Julius Caesar** was one of many Roman conquerors to march in triumph through the eternal city, displaying the riches and slaves he was bringing back from his victories abroad.

Nei secoli passati le potenze imperiali trasferivano semplicemente enormi ricchezze dalle nazioni che conquistavano: **Alessandro Magno** saccheggiò i tesori della conquistata Persia; **la Spagna** si impossessò di tonnellate di oro e argento delle popolazioni indigene conquistate nell'emisfero occidentale, obbligando alcuni popoli a scavarne dell'altro nelle miniere; **Giulio Cesare** fu uno dei tanti conquistatori romani a marciare in trionfo attraverso la città eterna, mostrando tesori e schiavi portati indietro dalle sue vittorie all'estero.

The end of the gold standard led to various attempts at stabilizing international currencies against one another. **Some nations** have made their currencies equivalent to a fixed number of dollars, for example. **Various European nations** have joined together to create their own international currency, the euro, and **the Japanese yen** has been another stable currency widely accepted in international financial transactions.

La fine del “gold standard” condusse a vari tentativi di stabilizzare le valute internazionali l'una nei confronti dell'altra: **alcune nazioni**, per esempio, hanno reso le proprie monete equivalenti ad un quantitativo fisso di dollari; **diversi paesi europei** si sono uniti per creare di comune accordo la propria valuta internazionale, l'euro; **infine, lo yen giapponese** rappresenta un'altra valuta stabile ampiamente accettata per le transazioni finanziarie internazionali.

In both examples, the first sentence clearly intends to introduce a list, that of “vast amounts of wealth” in the first passage, and “various attempts” in the second passage. The ST, though, lists elements separately, therefore the TT improved the overall structure by using a colon to introduce the listed items and by linking the latter with a semicolon.

The last two examples illustrate two cases in which the semicolon was used to join sentences in the TT:

In short, higher wage rates per unit of time are not the same as higher costs per unit of output. **It may not even mean** higher labor costs per unit of output – and of course labor costs are not the only costs.

In sintesi, un tasso salariale più alto per unità di tempo non equivale a un costo più alto per unità di prodotto; **forse non equivale neanche** a costi di manodopera più alti per unità di prodotto, e certamente questi ultimi non sono gli unici costi.

This situation was not unique. **The European Union has applied** antidumping laws against bed linen from Egypt, antibiotics from India, footwear from China, microwave ovens from Malaysia, and monosodium glutamate from Brazil, among other products from other places.

Non si è trattato di un caso isolato; **l'Unione Europea ha infatti applicato** normative antidumping alle importazioni di biancheria da letto dall'Egitto, agli antibiotici

dall'India, alle calzature dalla Cina, ai forni a microonde dalla Malesia ed al glutammato monosodico dal Brasile, fra i prodotti provenienti dall'estero.

As the semicolon is used to join complete sentences which are closely related, in translating the above passages this device was chosen instead of the full stop, being the first sentence of both passages too short to be left on its own in an Italian text of this kind. In the first example, the sentence starting with *It may not even mean* is clearly related to the previous one, likewise the period starting with *The European Union* in the second example; therefore the two were linked by a semicolon.

#### **4.6 Depersonalisation**

One of the requirements of specialized texts, both in English and Italian, is for language to be impersonal and objective, so as to emphasize the effect of an action rather than its agent. In English the passive is used as a depersonalising device in specialized discourse, while Italian uses the impersonal *si* (Gotti 2011: 74). However, as the author explains, “even in specialized argumentative texts first-person pronouns (whether singular or plural) are sometimes used when referring to the locator, because the emphasis is often on authorial autonomy within the discipline.” The use of first-person pronouns, in this case, expresses “the effort to convince the reader by emphasising the argumentative structure of discourse” (ibid.: 77-78). As Musacchio (1995: 43) has observed, in economics discourse the choice of an expressive structure instead of another also depends on the level of specialization of the text and the degree of formality conveyed. Popularisations, for instance, want to achieve a captivating effect by referring to the reader directly.



As Sowell's text deals with popular economics, the author intends to achieve a closer relationship with his audience; as a matter of fact, various examples of reference in the first person plural (*we*) as well as imperative forms can be found in the chapters I translated. Sowell's use of these references usually precede or follow sentences illustrating examples. For instance:

As in other cases, **we can sometimes understand** the benefits of a particular way of doing things by seeing what happens when they are done differently.

Come in altri casi, a volte **si possono comprendere** i benefici di un certo modo di procedere osservando cosa succede quando si opera in maniera diversa.

Words can be harmless **if we understand** what they do and don't mean, but misleading **if we take their connotations at face value**.

Le parole possono essere innocue **se soltanto viene capito** cosa vogliono o non vogliono dire, ma ingannevoli **se vengono prese alla lettera**.

The above references in the first person plural pronoun clearly aim at exhorting the reader, functioning as a reader-inclusive *we*. Target culture conventions, however, prefer to depersonalise this type of reference transforming it into impersonal or passive forms, so as to achieve a higher register in the TT. In the two examples, as a matter of fact, the first person plural references ST references *we can sometimes understand / if we understand* have been substituted with the more formal *si possono comprendere / se soltanto viene capito / se vengono prese alla lettera* in the Italian translation.

In the next example, I decided to preserve the first person plural reference in the TT:

Other countries' restrictions deprive both them and us of some of the benefits of international trade. **If we do the same in response**, it will deprive both of us of still more benefits. **If we let them "get away with it"**, this will minimize the losses on both sides.

Le restrizioni applicate da altri paesi privano sia gli uni che gli altri di alcuni dei benefici derivanti dal commercio internazionale. **Se replichiamo allo stesso modo**, sia gli uni che gli altri saranno privati di ulteriori benefici. **Se permetteremo agli uni di "farla franca"**, questo ridurrà al minimo le perdite di entrambe le parti.

The depersonalisation of the above passages would have presented some difficulties due to the presence, in the ST, of the pronouns *them* and *us* in the first sentence and the continuous reference to both parts in the following sentence. In this case *we* is clearly referred to *us*, therefore I preferred to preserve the inclusive first person plural pronoun in the TT as well, to avoid a more complex structure in Italian.

Another example of how Sowell aims at catching the readers' attention is the use of imperative verb forms:

**Make that** two countries and the principle remains the same.

**Supponiamo** però che i paesi siano due: il principio rimane invariato.

To illustrate what is meant by comparative advantage, **suppose that** one country is so efficient that it is capable of producing anything more cheaply than a neighboring country.

Per illustrare cosa si intende per vantaggio comparato, **supponiamo** che un paese sia talmente efficiente da riuscire a produrre qualsiasi bene o servizio ad un costo minore del paese limitrofo.

The use of the imperative forms *make that* and *suppose that* in the ST aim at increasing the readers' interest in the matter by involving the audience directly. The TT chooses to preserve this intention – typical of popular economics – by using the corresponding inclusive forms *supponiamo*.

#### 4.7 Omissions

In translating Chapter 20, one sentence of the ST, having to do with an example referring to the Nokia phone brand, was omitted in the TT:

Some business enterprises make most of their sales outside their respective countries' borders. For example, Heineken does not have to depend on the small Holland market for its beer sales, since it sells beer in 170 other countries. **Nokia sells its phones**

**around the world, not just in its native Finland.** The distinguished British magazine *The Economist* sells three times as many copies in the United States as in Britain.

Alcune imprese effettuano la maggior parte delle vendite al di fuori dei rispettivi confini nazionali, come ad esempio la Heineken, che non deve dipendere dal piccolo mercato olandese per le vendite della propria birra poiché la vende in altri 170 paesi. L'illustre settimanale britannico *Economist* vende il triplo delle copie negli Stati Uniti rispetto alla Gran Bretagna.

When *Basic Economics* was first published, Nokia was still a renowned mobile-phone brand. The current situation, however, has changed: as stated by the Microsoft Corporation official website, the Nokia brand was officially acquired by Microsoft as of 2014, and those that once were Nokia phones have now become devices bearing the Microsoft name. I therefore considered it inappropriate to preserve the example related to Nokia in the TT. Despite this omission, the other examples in the passage, referring to Heineken and The Economist magazine, are sufficient for the understanding of the concept.

## CONCLUSIONS

This thesis – entitled *Investigating the Language of Economics: A Linguistic Analysis and Translation of “Basic Economics” by T. Sowell (Chapters 20 and 21)* – has proposed a possible translation into Italian of two chapters taken from Thomas Sowell’s book *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy*, as well as a final commentary on the most relevant aspects or problems encountered during the translation process, and the strategies employed in the same, which have been illustrated by passages taken from the ST and TT compared to each other.

The study of the topic was meant to be as thorough as possible – both theoretically and at a practical level – and I therefore tried to be as specific as possible in dealing with the matter. As the present work is centered on special languages and their translation, with particular attention to economics discourse, the first chapter has served as an introduction to translation studies and specialized discourse, which were illustrated through definitions, theories, and considerations by language experts and linguists. With reference to Translation Studies, its main aspects and the nature of the discipline were outlined through the definitions of linguists such as Baker, Hatim and Mason, House, Newmark, Snell-Hornby. As far as specialized discourse and LSP are concerned, being these the object of this thesis, they were attentively presented and defined according to their main features, taking into account views and definitions of language experts – for example Cortelazzo, Gotti, Hoffmann, Musacchio, Sager, Scarpa, and Sobrero. “Special languages” have been presented as those designating the languages pertaining to specific fields – among them

economics – and can be described according to a horizontal dimension (disciplinary domain they deal with) and a vertical dimension (sociological variability). Three different communicative situations can occur when a specialist deals with a topic related to his specific field, determining the level of specialisation of a language: expert addressing other specialists; experts addressing non-specialists; expert addressing the general public. Therefore, taking into account different variables such as register, text type, audience, topic, and aim of the interaction, level of technicality (maximum or minimum distance from general languages), specialized texts can be grouped under the scientific level, i.e. that of maximum specialization), and the popular-science level, i.e. that of maximum popularization. This part of the chapter has also explained how special languages, to be considered as such, need to meet specific requirements: exactitude, simplicity, and clarity; objectivity; abstractness; generalization; density of information; brevity or laconism; emotional neutrality; unambiguousness; impersonality; logical consistency, use of defined technical terms, symbols and figures. Moreover, specialized discourse is characterized by specific lexical, morphosyntactic and textual features which are also those that LSP translators must take into account when translating and analysing a specialized text. As a matter of fact, the analysis of the translation in question was carried out following these features. The last part of the chapter has presented the language of economics and its main characteristics, explaining that the discipline, being characterised by a complex language, can pose interesting and at the same time challenging translation problems. The translation of economics texts must therefore take into account several variables which have to do with the SL and TL.

The second chapter has offered a general introduction on the text in question, providing information about its author and the book itself, as far as its purpose and basic facts are concerned. In addition, International economics was briefly defined, together with the most important issues related to the topic: this was a necessary step to understand the subject matter and the topics related to the translation carried out for this work. Thomas Sowell – American economist, author, columnist and social theorist – has aptly remarked that, by publishing *Basic Economics*, he aimed at explaining the basic economic principles to the general public and to beginning students in economics in a readable manner, far from the jargon and graphs which can too often be found in many texts on the same subject. In this chapter it is also explained that – taking into account experts’ studies on special-language texts – Sowell’s text can be clearly collocated at a popular-science level, as the communicative situation is that in which a specialist is addressing the general public, providing technical information to a non-expert audience through everyday lexis, drawing upon examples taken from the layman’s daily experience to exemplify concepts related to his specific professional field. Moreover, being *Basic Economics* a scientific textbook reporting theories and which is concerned with a specific topic of knowledge, it fall under the category of the “informative” text type.

Chapter three is that containing the translation into Italian of Chapter 20, *International Trade*, and Chapter 21, *International Transfers of Wealth*.

Finally, in the last chapter an analysis of the translation into Italian is provided, with particular focus on the most relevant aspects from a textual, lexical, and morphosyntactic point of view, which were chosen taking into consideration the SL text type and the fact that it uses a medium tone, close to spoken language, therefore standing at a popular-

science level and targeting a wide audience, i.e. the general public and students, not experts in the field. The procedures and strategies employed in the translation, as well as the differences between the ST and the TT have been illustrated by comparing some passages of the English text and the corresponding Italian text.

In particular, at a lexical and rhetorical level, I firstly analysed the striking simplicity of language: it is evident, as exemplified by some part of the original text, how the author gradually guides his readers to the understanding of the concept, explaining it step by step and reasoning it out in simple terms, and how data is provided through simple figures without using any graphs. In the translation I preserved the author's simple style and language, although I used a slightly more formal register in the ST, as required by Italian conventions, without reducing, however, in readability for the audience. Various examples of metaphors, similes and idioms in the ST have demonstrated the frequent use of figurative language in popularisations. I rendered them with corresponding figurative phrases in the TT. Another aspect which I thought deserved particular attention from a lexical point of view was that of terminology, particularly the infrequent use of acronyms as opposed to highly specialized texts.

At a textual level, I analysed cohesion and textual organisation. In order to illustrate the importance of the first aspect when translating an economics text from English into Italian, I outlined the different ways in which cohesion is realized in the two languages, and I analysed the differences in the use of cohesive devices between the ST and TT. As regards the second aspect, in the analysis I took into consideration the structure of the ST in terms of argumentation and its rendering in the TL, explaining how in the TT I preserved the same structure as the ST, although a slightly more formal register was generally

adopted in Italian throughout the translation. I have also illustrated the strategies used in the TT to remedy the cases in which language was too informal in the ST.

At a morphosyntactic level, my analysis concentrated on sentence complexity and sentence length, illustrating the differences in sentence structure between English and Italian texts, and how adaptations have had to be made in some cases in the TT.

The last aspect analysed was that of depersonalisation and its differences in use in the two languages. I illustrated how the ST, dealing with popular economics and wanting to achieve a closer relationship with the audience, frequently uses the first person plural pronoun *we*, which is instead uncommon in Italian texts dealing with economics, and sometimes too informal, therefore I translated it with the impersonal *si* in most cases. I have also exemplified another way in which Sowell exhorts the reader, i.e. the use of imperative verb forms. I decided to preserve the imperative in the TT, by translating it with the corresponding inclusive imperative form, in order to include the reader in the same way desired by Sowell.

Translating part of Sowell's text has proved a very interesting and stimulating experience, but at the same time a challenging one. The difficult part of the task I undertook was not that of terminology comprehension, as the text, pertaining to the popular-science level, is not characterised by overly complex and specialized terminology, it actually proved to be quite comprehensible and easily readable without any particular problems at a lexical level. The main challenge of the translation was instead that of maintaining the same tone used by Sowell in the original text, while at the same time meeting the requirements of an Italian text of this type and taking into account differences between the Italian and English register and rhetorical organization of a text: i.e. creating a slightly more formal



register in Italian than that of the ST, without altering the intention of the original text to provide *readable* information to a wide audience. In translating Chapters 20 and 21 of *Basic Economics*, I therefore tried to achieve the goals in this translation in the best possible way: I carried out the translation process primarily taking into account that *Basic Economics* is a popular-science text, keeping in mind the author's aim and intended audience as well. Choices in the target text were made accordingly, in order to maintain the medium and informal tone of the source text, close to spoken and sometimes colloquial language. In the TT I decided to preserve the author's simple style and language, so as not to let the text become something different, alien to the author's aim. Though the Italian register I used is perhaps slightly more formal than the English of the ST, it ensures readability as in the original text, while at the same time making the readers feel that the text is written by an expert and thus deserves their full attention.

## APPENDIX

### *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy* Thomas Sowell

#### Chapter 20 INTERNATIONAL TRADE

*Facts are stubborn things; and whatever may be our wishes, our inclinations, or the dictates of our passions, they cannot alter the state of facts and evidence.*

*John Adams*

When discussing the historic North American Free Trade Agreement of 1993 (NAFTA), the *New York Times* said:

Abundant evidence is emerging that jobs are shifting across borders too rapidly to declare the United States a job winner or a job loser from the trade agreement.

Posing the issue in these terms committed the central fallacy in many discussions of international trade – assuming that one country must be a “loser” if the other country is a “winner”. But international trade is not a zero-sum contest. Both sides must gain or it would make no sense to continue trading. Nor is it necessary for experts or government officials to determine whether both sides are gaining. Most international trade, like most domestic trade, is done by millions of individuals, each of whom can determine whether the item purchased is worth what it cost and is preferable to what is available from others.

As for jobs, before the NAFTA free-trade agreement among the United States, Canada, and Mexico went into effect, there were dire predictions of “a giant sucking sound” as jobs would be sucked out of the United States to Mexico because of Mexico’s lower wage rates. In reality, the number of American jobs *increased* after the agreement and the unemployment rate in the United States fell over the next seven years from more than seven percent down to four percent, the lowest level seen in decades. In Canada, the unemployment rate fell from 11 percent to 7 percent over the same seven years.

Why was what happened so radically different from what was predicted? Let’s go back to square one. What happens when a given country, in isolation, becomes more prosperous? It tends to buy more because it has more to buy with. And what happens when it buys more? There are more jobs created for workers producing the additional goods and services.

Make that two countries and the principle remains the same. Indeed, make it any number of countries and the principle remains the same. Rising prosperity usually means rising employment.

There is no *fixed* number of jobs that countries must fight over. When countries become more prosperous, they all tend to create more jobs. The only question is whether international trade tends to make countries more prosperous.

Mexico was considered to be the main threat to take jobs away from the United States when trade barriers were lowered. In the post-NAFTA years, jobs did in fact increase by the millions in Mexico – at the same time when jobs were increasing by the millions in the United States. Both countries saw an increase in their international trade, with especially sharp increases in those goods covered by NAFTA.

The basic facts about international trade are not difficult to understand. What is difficult to untangle are all the misconceptions and jargon which so often clutter up the discussion. The great U.S. Supreme Court Justice Oliver Wendell Holmes said, “we need to think things instead of words.” Nowhere is that more important than when discussing international trade, where there are so many misleading and emotional words used to describe and confuse things that are not very difficult to understand in themselves.

For example, the terminology used to describe an export surplus as a “favorable” balance of trade and an import surplus as an “unfavorable” balance of trade goes back for centuries. At one time, it was widely believed that importing more than was exported impoverished a nation because the difference between imports and exports had to be paid in gold, and the loss of gold was seen as a loss of national wealth. However, as early as 1776, Adam Smith’s classic *The Wealth of Nations* argued that the real wealth of a nation consists of its goods and services, not its gold supply.

Too many people have yet to grasp the full implications of this, even in the twenty-first century. If the goods and services available to the American people are greater as a result of international trade, then Americans are wealthier, not poorer, regardless of whether there is a “deficit” or a “surplus” in the international balance of trade.

Incidentally, during the Great Depression of the 1930s, the United States had an export surplus – a “favorable” balance of trade – in every year of that disastrous decade. But what may be more relevant is that both imports and exports were sharply lower than they had been during the prosperous decade of the 1920s. This reduction in international trade was a result of rising tariff barriers in countries around the world, as nations attempted to save jobs in their own domestic economies, during a period of widespread unemployment, by keeping out international trade. Such policies have been regarded by many economists as needlessly worsening and prolonging the worldwide depression. The last thing needed when real national income is going down is a policy that makes it go down faster, by denying consumers the benefits of being able to buy what they want at the lowest price available.

Slippery words can make bad news look like good news and vice versa. For example, the much-lamented international trade deficit of the United States narrowed by a record-breaking amount in the spring of 2001, as *Business Week* magazine reported under the headline: “A Shrinking Trade Gap Looks Good Stateside.” However, this happened while the stock market was falling, unemployment was rising, corporate profits were down, and the total output of the American economy declined. The supposedly “good” news on international trade was due to reduced imports during shaky economic times. Had the

country gone into a deep depression, the international trade balance might have disappeared completely, but fortunately Americans were spared that much “good” news.

Just as the United States had a “favorable” balance of trade in every year of the Great Depression of the 1930s, it became a record-breaking “debtor nation” during the booming prosperity of the 1990s. Obviously, such words cannot be taken at face value as indicators of the economic well-being of a country. We will need to examine more closely what such words mean in context in this chapter and the next.

## **THE BASIS FOR INTERNATIONAL TRADE**

While international trade takes place for the same reason that other trades take place – because both sides gain – it is necessary to understand just why both countries gain, especially since there are so many politicians and journalists who muddy the waters with claims to the contrary.

The reason why countries gain from international trade are usually grouped together by economists under three categories: absolute advantage, comparative advantage, and economies of scale.

### ***Absolute Advantage***

It is obvious why Americans buy bananas grown in the Caribbean. Bananas can be grown much more cheaply in the tropics than in places where greenhouses and other artificial means of maintaining warmth would be necessary. In tropical countries, nature provides free the warmth that people have to provide by costly means in cooler climates, such as that of the United States. Therefore it pays Americans to buy bananas grown in the tropics, rather than grow them at higher costs within the United States.

Sometimes the advantages that one country has over another, or over the rest of the world, are extreme. Growing coffee, for example, requires a peculiar combination of climatic conditions – warm but not too hot, nor with sunlight beating down on the plants directly all day, nor with too much moisture or too little moisture, and in some kinds of soil but not others. Putting together these and other requirements for ideal coffee-growing conditions drastically reduces the number of places that are best suited for producing coffee. In the early twenty-first century, more than half the coffee in the entire world was grown in just three countries – Brazil, Vietnam, and Colombia. This does not mean that other countries were completely incapable of growing coffee. It is just that the amount and quality of coffee that most countries could produce would not be worth the resources it would cost, when coffee can be bought from these three countries at a lower cost.

Sometimes the advantage consists of simply being located in the right place or speaking the right language. In India, for example, the time is about 12 hours different from the time in the United States, which means that an American company which wants round-the-clock computer services can engage a computer company in India to have Indian technicians available when it is night in the United States and day in India. Since educated people in India speak English and India has 30 percent of all the computer software engineers in the world, this combination of circumstances gives India a large advantage in

competing for computer services in the American market. Similarly, South American countries supply fruits and vegetables that grow in the summer to North American countries, when it is winter in the northern hemisphere and summer in the southern hemisphere. A company in Taiwan that manufactures computers for Hewlett Packard also has a factory in the Czech Republic, so that a rush order for HP computers in Europe can be gotten to the customer faster than it could from Taiwan.

These are all examples of what economists call “absolute advantage” – one country, for any of a number of reasons, can produce some things cheaper or better than another. Those reasons may be due to climate, geography, or the mixture of skills in their respective populations. Whatever the reason may be in each particular case, absolute advantage means that one country can simply produce a given product or service more cheaply or better than another. Foreigners who buy that country’s products benefit from the lower costs, while the country itself obviously benefits from the larger market for its products or services, and sometimes from the fact that part of the inputs needed to create the product are free, such as warmth in the tropics or rich nutrients in the soil in various places around the world.

There is another more subtle, but at least equally important, reason for international trade. This is what economists call “comparative advantage.”

### *Comparative Advantage*

To illustrate what is meant by comparative advantage, suppose that one country is so efficient that it is capable of producing *anything* more cheaply than a neighboring country. Is there any benefit that the more efficient country can gain from trading with its neighbor?

Yes.

Why? Because being able to produce *anything* more cheaply is not the same as being able to produce *everything* more cheaply. When there are scarce resources which have alternative uses, producing more of one product means producing less of some other product. The question is not simply how much it costs, in either money or resources, to produce chairs or television sets in one country, compared to another country, but how many chairs it costs to produce a television set, when resources are shifted from producing one product to producing the other. If that trade-off is different between two countries, then the country that can get more television sets by foregoing the production of chairs can benefit from trading with the country that gets more chairs by not producing television sets. A numerical example can illustrate this point.

Assume that an average American worker produces 500 chairs a month, while an average Canadian worker produces 450, and that an American worker can produce 200 television sets a month while a Canadian worker produces 100. The following tables illustrate what the output would be under these conditions if both countries produced both products versus each country producing only one of these products. In both tables we assume the same respective outputs per worker and the same total number of workers – 500 – devoted to producing these products in each country:

| PRODUCTS | AMERICAN WORKERS | AMERICAN OUTPUT | CANADIAN WORKERS | CANADIAN OUTPUT |
|----------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| chairs   | 200              | 100,000         | 200              | 90,000          |
| TV sets  | 300              | 60,000          | 300              | 30,000          |

With both countries producing both products, under the conditions specified, their combined output would come to a grand total of 190,000 chairs and 90,000 television sets per month from a grand total of a thousand workers.

What if the two countries specialize, with the United States putting all its chair-producing workers into the production of television sets instead, and Canada doing the reverse? Then *with the very same output per worker* as before in each country, they can now produce a larger grand total of the two products from the same thousand workers:

| PRODUCTS | AMERICAN WORKERS | AMERICAN OUTPUT | CANADIAN WORKERS | CANADIAN OUTPUT |
|----------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
| chairs   | 0                | 0               | 500              | 225,000         |
| TV sets  | 500              | 100,000         | 0                | 0               |

Without any change in the productivity of workers in either country, the total output is now greater from the same number of workers, that output now being 100,000 television sets instead of 90,000 and 225,000 chairs instead of 190,000. That is because each country now produces where it has a comparative advantage, whether or not it has an absolute advantage. Economists would say that the United States has an “absolute advantage” in producing both products but that Canada has a “comparative advantage” in producing chairs. That is, Canada loses fewer television sets by shifting resources to the production of chairs than the United States would lose by such a shift. Under these conditions, Americans can get more chairs by producing television sets and trading them with Canadians for chairs, instead of by producing their own chairs directly, using labor and other resources that could have gone into producing something where their advantage was greater. Conversely, Canadians can get more television sets by producing chairs and trading them for American-made television sets, rather than producing television sets themselves.

Only if the United States produced everything more efficiently than Canada *by the same percentage for each product* would there be no gain from trade because there would then be no comparative advantage. Such a situation is virtually impossible to find in the real world. Similar principles apply on a personal level in everyday life. Imagine, for example, that you are an eye surgeon and that you paid your way through college by washing cars. Now that you have a car of your own, should you wash it yourself or should you hire someone else to wash it – even if your previous experience allows you to do the job in less time than the person you hire? Obviously, it makes no sense to you financially, or to

society in terms of over-all well-being, for you to be spending your time sudsing down an automobile instead of being in an operating room saving someone's eyesight. In other words, even though you have an "absolute advantage" in both activities, your comparative advantage in treating eye diseases is far greater.

The key to understanding both individual examples and examples from international trade is the basic economic reality of scarcity. The surgeon has only 24 hours in the day, like everyone else. Time that he is spending doing one thing is time taken away from doing something else. The same is true of countries, which do not have an unlimited amount of labor, time, or other resources, and so must do one thing at the cost of not doing something else. That is the very meaning of economic costs – *foregone alternatives*, which apply whether the particular economy is capitalist, socialist, feudal, or whatever – and whether the transactions are domestic or international.

The benefits of comparative advantage are particularly important to poorer countries. Someone put it this way:

Comparative advantage means there is a place under the free-trade sun for every nation, no matter how poor, because people of every nation can produce some products relatively more efficiently than they produce other products.

Comparative advantage is not just a theory but a very important fact in the history of many nations. It has been more than a century since Great Britain produced enough food to feed its people. Britons have been able to get enough to eat only because the country has concentrated its efforts on producing those things in which it has had a comparative advantage, such as manufacturing, shipping, and financial services – and using the proceeds to buy food from other countries. British consumers ended up better fed and with more manufactured goods than if the country grew enough of its own food to feed itself. Since the real costs of anything that is produced are the other things that could have been produced with the same efforts, it would cost the British too much industry and commerce to transfer enough resources into agriculture to become self-sufficient in food. They are better off getting food from some other country whose comparative advantage is in agriculture, *even if that other country's farmers are not as efficient as British farmers*.

Such a trade-off is not limited to industrialized nations. When cocoa began to be grown on farms in West Africa, which ultimately produced over half of the world's supply, African farmers there reduced the amount of food they grew, in order to earn more money by planting cocoa trees on their lands, instead of food crops. As a result, their increased earnings enabled them to live off food produced elsewhere. This food included not only meat and vegetables grown in the region, but also imported rice and canned fish and fruit, the latter items being considered to be luxuries at the time.

### *Economies of Scale*

While absolute advantage and comparative advantage are the key reasons for benefits from international trade, they are not the only reasons. Sometimes a particular product requires such huge investment in machinery, in the engineering required to create the machinery and the product, as well as in developing a specialized labor force, that the

resulting output can be sold at a low enough price to be competitive only when some enormous amount of output is produced, because of economies of scale, as discussed in Chapter 6.

It has been estimated that the minimum output of automobiles needed to achieve an efficient cost per car is somewhere between 200,000 and 400,000 automobiles per year. Producing in such huge quantities is not a serious problem in a country of the size and wealth of the United States, where each of the big three domestic auto makers – Ford, General Motors, and Chrysler – has had at least one vehicle with sales of more than 400,000, as did Toyota, while the Ford F-Series pickup truck had more than 800,000 sales. But, in a country with a much smaller population – Australia, for example – there is no way to sell enough cars within the country to be able to cover the high costs of developing automobiles from scratch to sell at prices low enough to compete with automobiles produced in much larger quantities in the United States or Japan. The largest number of cars of any given make sold in Australia is only about half of the quantity needed to reap all the cost benefits of economies of scale. While the number of automobiles owned per capita is very similar in Australia and in the United States, there are more than a dozen times as many Americans as there are Australians.

Even those cars which have been manufactured in Australia have been developed in other countries – Toyotas and Mitsubishi's from Japan, and Ford and General Motors cars from the United States. They are essentially Australian-built Japanese or American cars, which means that companies in Japan and the United States have already paid the huge engineering, research, and other costs of creating these vehicles. But the Australian market is not large enough to achieve sufficient economies of scale to produce original Australian automobiles from scratch at a cost that would enable them to compete in the market with imported cars. Although Australia is a modern prosperous country, with output per person similar to that of Great Britain and higher than that in Canada, its small population limits its total purchasing power to less than one-seventh that of Japan and one-twentieth of that of the United States.

Exports enable some countries to achieve economies of scale that would not be possible from domestic sales alone. Some business enterprises make most of their sales outside their respective countries' borders. For example, Heineken does not have to depend on the small Holland market for its beer sales, since it sells beer in 170 other countries. Nokia sells its phones around the world, not just in its native Finland. The distinguished British magazine *The Economist* sells three times as many copies in the United States as in Britain. Toyota, Honda, and Nissan all earn most of their profits in North America, and Japanese automakers as a whole began in 2006 to manufacture more cars outside of Japan than in Japan itself. Small countries like South Korea and Taiwan depend on international trade to be able to produce many products on a scale far exceeding what can be sold domestically.

In short, international trade is necessary for many countries to achieve economies of scale that will enable them to sell at prices that can compete with the prices of similar products in the world market. For some products requiring huge investments in machinery and research, only a very few large and prosperous countries could reach the levels of output needed to repay all these costs from domestic sales alone. International trade creates greater efficiency by allowing more economies of scale around the world, even in countries whose domestic markets are not large enough to absorb all the output of mass production



industries, as well as by taking advantage of each country's absolute or comparative advantages.

As in other cases, we can sometimes understand the benefits of a particular way of doing things by seeing what happens when they are done differently. For many years, India encouraged small businesses and maintained barriers against imports that could compete with them. However, the lifting of import restrictions at the end of the twentieth century and the beginning of the twenty-first century changed all that. As the *Far Eastern Economic Review* put it:

The nightmare of the Indian toy industry comes in the form of a pint-sized plastic doll. It's made in China, sings a popular Hindi film song, and costs about 100 rupees (\$2). Indian parents have snapped it up at markets across the country, leaving local toy companies petrified. Matching the speed, scale and technology involved in the doll's production – resulting in its rock-bottom price – is beyond their abilities....In areas such as toys and shoes, China has developed huge economies of scale while India has kept its producers artificially small.

The economic problems of toy manufacturers in India under free trade are overshadowed by the far more serious problems created by previous import restrictions which forced hundreds of millions of people in a very poor country to pay needlessly inflated prices for a wide range of products because of policies protecting small-scale producers from the competition of larger producers at home and abroad. Fortunately, decades of such policies were finally ended in India in the last decade of the twentieth century.

## INTERNATIONAL TRADE RESTRICTIONS

While there are many advantages to international trade for the world as a whole and for countries individually, like all forms of greater economic efficiency, at home or abroad, it displaces less efficient ways of doing things. Just as the advent of the automobile inflicted severe losses on the horse-and-buggy industry and the spread of giant supermarket chains drove many small neighborhood grocery stores out of business, so imports of things in which other countries have a comparative advantage create losses of revenue and jobs in the corresponding domestic industry.

Despite offsetting economic gains that typically far outweigh the losses, politically it is almost inevitable that there will be loud calls for government protection from foreign competition through various restrictions against imports. Many of the most long-lived fallacies in economics have grown out of attempts to justify these international trade restrictions. Although Adam Smith refuted most of these fallacies more than two centuries ago, as far as economists are concerned, such fallacies remain politically alive and potent today.

Some people argue, for example, that wealthy countries cannot compete with countries whose wages are much lower. Poorer countries, on the other hand, may say that they must protect their "infant industries" from competition with more developed industrial nations until the local industries acquire the experience and know-how to compete on even

terms. In all countries, there are complaints that other nations are not being “fair” in their laws regarding imports and exports. A frequently heard complaint of unfairness, for example, is that some countries “dump” their goods on the international market at artificially low prices, losing money in the short run in order to gain a larger market share that they will later exploit by raising prices after they achieve a monopolistic position.

In the complexities of real life, seldom is any argument right 100 percent of the time or wrong 100 percent of the time. When it comes to arguments for international trade restrictions, however, most of the arguments are fallacious most of the time. Let us examine them one at a time, beginning with the high-wage fallacy.

### *The High-Wage Fallacy*

In a prosperous country such as the United States, a fallacy that sounds very plausible is that American goods cannot compete with goods produced by low-wage workers in poorer countries, some of whom are paid a fraction of what American workers receive. But, plausible as this may sound, both history and economics refute it. Historically, high-wage countries have been exporting to low-wage countries for centuries. The Dutch Republic was a leader in international trade for nearly a century and a half – from the 1590s to the 1740s – while having some of the highest-paid workers in the world. Britain was the world’s greatest exporter in the nineteenth century and its wage rates were much higher than the wage rates in many, if not most, of the countries to which it sold its goods.

Conversely, India has had far lower wage rates than those in more industrialized countries like Japan and the United States, but for many years India restricted imports of automobiles and other products made in Japan and the United States because India’s domestic producers could not compete in price or quality with such imported products. After an easing of restrictions on international trade, even the leading Indian industrial firm, Tata, has had to be concerned about imports from China, despite the higher wages of Chinese workers compared to workers in India:

...the Tata group set up a special office to educate the different parts of its sprawling business empire on the possible fallout from the removal of import restrictions. Jiban Mukhopadhyay, economic adviser to the group’s chairman, heads the operation. In his desk drawer, he keeps a silk tie bought on a trip to China. Managers who attend the company’s WTO [World Trade Organization] workshops are asked to guess its price. “It’s only 85 rupees,” he points out. “A similar tie made in India would cost 400 rupees.”

Economically, the key flaw in the high-wage argument is that it confuses wage rates with labor costs – and labor costs with total costs. Wage rates are measured per hour of work. Labor costs are measured per unit of output. Total costs include not only the cost of labor but also the cost of capital, raw materials, transportation, and other things needed to produce output and bring the finished product to market.

When workers in a prosperous country receive wages twice as high as workers in a poorer country and produce three times the output per hour, then it is the high-wage country which has the lower labor costs per unit of output. That is, it is cheaper to get a given amount of work done in the more prosperous country simply because it takes less labor, even though individual workers are paid more for their time. The higher-paid workers may

be more efficiently organized and managed, or have far more or better machinery to work with, or work in companies or industries with greater economies of scale. Often transportation costs are lower in the more developed country, so that total costs of delivering the product to market are less.

There are, after all, reasons why one country is more prosperous than another in the first place – and often that reason is that they are more efficient at producing and delivering output, for any of a number of reasons. In short, higher wage rates per unit of time are not the same as higher costs per unit of output. It may not even mean higher labor costs per unit of output – and of course labor costs are not the only costs. An international consulting firm determined that the average labor productivity in the modern sectors in India is 15 percent of labor productivity in the United States. In other words, if you hired an average Indian worker and paid him one-fifth of what you paid an average American worker, it would cost you *more* to get a given amount of work done in India than in the United States. Paying 20 percent of what an American worker makes to someone who produces only 15 percent of what an American worker produces would increase your labor costs.

None of this means that no low-wage country can ever gain jobs at the expense of a high-wage country. Where the difference in productivity is less than the difference in wage rates, as with India's well-trained and English-speaking computer programmers, then much American computer programming will be done in India. All other forms of comparative advantage will also mean a shift of jobs to countries with particular advantages in doing particular things. But this does not imply a *net* loss of jobs in the economy as a whole, any more than other forms of greater efficiency, domestically or internationally, imply a net loss of jobs in the economy. The job losses are quite real to those who suffer them, whether due to domestic or international competition, but restrictions on either domestic or international markets usually cost jobs on net balance because such restrictions reduce the prosperity on which demand for goods and labor depends.

Labor costs are only part of the story. The costs of capital and management are a considerable part of the cost of many products. In some cases, capital costs exceed labor costs, especially in industries with high fixed costs, such as electric utilities and telephone companies, both of which have huge investments in transmission lines that carry their services into millions of homes. A prosperous country usually has a greater abundance of capital and, because of supply and demand, capital tends to be cheaper there than in poorer countries where capital is more scarce and earns a correspondingly higher rate of return.

The history of the beginning of the industrialization of Russia under the czars illustrates how the supply of capital affects the cost of capital. When Russia began a large-scale industrialization program in the 1890s, foreign investors could earn a return of 17.5 percent per year on their investments – until so many invested in Russia that the rate of return declined over the years and fell below 5 percent by 1900. Poorer countries with high capital costs would have difficulty competing with richer countries with lower capital costs, even if they had a real advantage in labor costs, which they often do not.

At any given time, it is undoubtedly true that some industries will be adversely affected by competing imported products, just as they are adversely affected by every other source of cheaper or better products, whether domestic or foreign. These other sources of greater efficiency are at work all the time, forcing industries to modernize, downsize or go out of business. Yet, when this happens because of foreigners, it can be depicted politically

as a case of our country versus theirs, when in fact it is the old story of domestic special interests versus consumers.

### *Saving Jobs*

During periods of high unemployment, politicians are especially likely to be under great pressure to come to the rescue of particular industries that are losing money and jobs, by restricting imports that compete with them. One of the most tragic examples of such restrictions occurred during the worldwide depression of the 1930s, when tariff barriers and other restrictions went up around the world. The net result was that world exports in 1933 were only one-third of what they had been in 1929. Just as free trade provides economic benefits to all countries simultaneously, so trade restrictions reduce the efficiency of all countries simultaneously, lowering standards of living, without producing the increased employment that was hoped for.

These trade restrictions around the world were set off by passage of the Smoot-Hawley tariffs in the United States in 1930, which raised American tariffs on imports to record high levels. Other countries retaliated with severe restrictions on their imports of American products. Moreover, the same political pressures at work in the United States were at work elsewhere, since it seems plausible to many people to protect jobs at home by reducing imports from foreign countries. The net result was that severe international trade restrictions set off by the Smoot-Hawley tariffs were applied by many countries to many other countries, not just to the United States. The net economic consequences were quite different from what was expected – but were precisely what had been predicted by more than a thousand economists who signed a public appeal against the tariff increases, directed to Senator Smoot, Congressman Hawley and President Herbert Hoover. Among other things, they said:

America is now facing the problem of unemployment. The proponents of higher tariffs claim that an increase in rates will give work to the idle. This is not true. We cannot increase employment by restricting trade.

These thousand economists – including many leading professors of economics at Harvard, Columbia, and the University of Chicago – accurately predicted “retaliatory” tariffs against American goods by other countries. They also predicted that “the vast majority” of American farmers, who were among the strongest supporters of tariffs, would lose out on net balance, as other countries restricted their imports of American farm products. All these predictions were fulfilled: Unemployment grew worse and farm exports plummeted, along with a general decline in international trade. The unemployment rate in the United States was 6 percent in June 1930, when the Smoot-Hawley tariffs were passed – down from 8 percent in January. A year later, unemployment was 15 percent, and a year after that it was 26 percent. All of this need not be attributed to the tariffs. But the whole point of those tariffs was to reduce unemployment.\*

---

\* A case could be made that the Smoot-Hawley tariffs had more to do with the massive unemployment of the 1930s than did the stock market crash in 1929 which has often been blamed. While the unemployment rate rose after the stock market crash, the unemployment rate did not reach 10 percent during any of the 12 months

At any given time, a protective tariff or other import restriction may provide immediate relief to a particular industry and thus gain the political and financial support of corporations and labor unions in that industry. But, like many political benefits, it comes at the expense of others who may not be as organized, as visible, or as vocal. When the number of jobs in the American steel industry fell from 340,000 to 125,000 during the decade of the 1980s, that had a devastating impact and was big economic and political news. It also led to a variety of laws and regulations designed to reduce the amount of steel imported into the country that competed with domestically produced steel. Of course, this reduction in supply led to higher steel prices within the United States and therefore higher costs for all other American industries that were manufacturing products made of steel, which range from automobiles to oil rigs.

All these products made of steel were now at a disadvantage in competing with similar foreign-made products, both within the United States and in international markets. It has been estimated that the steel tariffs produced \$240 million in additional profits to the steel companies and saved 5,000 jobs in the steel industry. At the same time, those American industries that manufacture products made from this artificially more expensive steel lost an estimated \$600 million in profits and 26,000 jobs as a result of the steel tariffs. In other words, both American industry and American workers as a whole were worse off, on net balance, as a result of the import restrictions on steel. Similarly, a study of restrictions on the importation of sugar into the United States indicated that, while it saved jobs in the sugar industry, it cost three times as many jobs in the confection industry, because of the high cost of the sugar used in making confections. Some American firms relocated to Canada and Mexico because sugar costs were lower in both these countries.

International trade restrictions provide yet another example of the fallacy of composition, the belief that what is true of a part is true of the whole. There is no question that a particular industry or occupation can be benefitted by international trade restrictions. The fallacy is in believing that this means the economy as a whole is benefitted, whether as regards jobs or profits.

### ***“Infant Industries”***

One of the arguments for international trade restrictions that economists have long recognized as valid, in theory at least, is that of protecting “infant industries” *temporarily* until they can develop the skills and experience necessary to compete with long-established foreign competitors. Once this point is reached, the protection (whether tariffs, import quotas, or whatever) can be taken away and the industry allowed to stand or fall in the competition of the marketplace. In practice, however, a new industry in its infancy seldom has enough political muscle – employees’ votes, employers’ campaign contributions, local governments dependent on their taxes – to get protection from foreign competition.

On the other hand, an old, inefficient industry that has seen better days may well have some political muscle left and obtain enough protectionist legislation or subsidies from the

---

following that crash. But, unemployment reached 11.6 percent just five months after the Smoot-Hawley tariff – on its way up to still higher levels, and never got down to 11.6 percent until more than eight years later. Richard K. Vedder and Lowell E. Gallaway, *Out of Work*, p. 77.

government to preserve itself from extinction at the expense of the consumers, the taxpayers, or both.

### *National Defense*

Even the greatest advocates of free trade are unlikely to want to depend on imports of military equipment and supplies from nations that could turn out at some future time to be enemy nations. Therefore domestic supplies of munitions and weapons of war have long been supported in one way or another, in order to assure that those suppliers will be available in the event that they are needed to provide whatever is required for national defense.

One of the rare cases in history where a people did depend on potential enemies for military supplies occurred in colonial America, where the indigenous American Indians obtained guns and ammunition from the European settlers. When warfare broke out between them, the Indians could win most of the battles and yet lose the war when they began to run out of bullets, which were available only from the white settlers. Since guns and bullets were products of European civilization, the Indians had no choice but to rely on that source. But countries that do have a choice almost invariably prefer having their own domestic suppliers of the things that are essential to their own national survival. Unfortunately, the term “essential to national defense” can be – and has been – stretched to include products only remotely, tangentially, or fictitiously, related to military necessity. Such products can acquire protection from international competition under a national defense label for purely self-serving reasons. In short, while the argument for international trade restrictions for the sake of national defense can be valid, whether it is or is not valid for a particular industry in a particular country at a particular time depends on the actual circumstances of that industry, that country, and that time.

Different foreign countries can represent different probabilities of becoming future enemies, so that the dangers of relying on foreign suppliers of military equipment vary with the particular countries involved. In 2004, for example, Canada was the largest foreign recipient of Pentagon contracts - \$601 million worth – followed by Britain and Israel, none of these being countries likely to be at war with the United States.

Sometimes it is not the import of physical goods themselves, but the export of technology embodied in goods, which represents a military threat. In the 1990s, bans on selling American products using advanced computer technology were lifted for sales to China, over the objections of U.S. military authorities. The military wished to keep such restrictions because this advanced technology would enable the Chinese military to acquire the ability to more accurately aim nuclear missiles at American cities. It was not economists but politicians who favored lifting such international trade restrictions. Economists have long recognized the national defense exception to free trade as valid where it applies, even though the national defense rationale has been used in many cases where it does not apply.

## ***“Dumping”***

A common argument for government protection against a competitor in other countries is that the latter is not competing “fairly” but is instead “dumping” its products on the market at prices below their costs of production. The argument is that this is being done to drive the domestic producers out of business, letting the foreign producer take over the market, after which prices will be raised to monopolistic levels. In response to this argument, governments have passed “anti-dumping laws, which ban, restrict, or heavily tax the importation of products from foreign companies declared to be guilty of this practice.

Everything in this argument depends on whether or not the foreign producer is in fact selling goods below their costs of production. As already noted in Chapters 6 and 7, determining production cost is not easy in practice, even for a firm operating within the same country as the government agencies that are trying to determine its costs. For government officials in Europe to try to determine the production costs of a company located in Southeast Asia is even more problematical, especially when they are simultaneously investigating many dumping charges involving many other companies scattered around the world. All that is easy is for domestic producers to bring such charges when imports are taking away some of their customers.

Given the uncertainties of determining cost, the path of least resistance for officials ruling on “dumping” charges is to accept such charges. Authorities in the European Union, for example, declared that a producer of mountain bikes in Thailand was exporting these bikes to Europe below their cost of production because he was charging less for the bikes in Europe than such bikes had been selling for in Thailand. However, since there are economies of scale, the Thai producer’s costs when selling huge numbers of mountain bikes in Europe were unlikely to be as high as the costs of other producers selling much smaller numbers of mountain bikes within Thailand, where there was far less demand for such a luxury item from a poorer and smaller population. Indeed, this Thai producer’s own costs of selling small numbers of mountain bikes in Thailand were likely to be higher per bike than the costs of selling vast numbers of them in large orders to Europe. To sell bikes in Europe for less than bicycle producers charged in Thailand did not necessarily mean selling below the cost of producing bikes for the huge European market.

This situation was not unique. The European Union has applied anti-dumping laws against bed linen from Egypt, antibiotics from India, footwear from China, microwave ovens from Malaysia, and monosodium glutamate from Brazil, among other products from other places. Nor is the European Union unique. The United States has applied anti-dumping laws to steel from Japan, aluminum from Russia, and golf carts from Poland, among other products. Without any serious basis for determining the costs of producing these things, U.S. government agencies rely on “the best information available” – which is often supplied by those American businesses that are trying to keep out competing foreign products.

Whatever the theory behind anti-dumping laws, in practice they are part of the arsenal of protectionism for domestic producers, at the expense of domestic consumers. Moreover, even the theory is not without its problems. Dumping theory is an international version of the theory of “predatory pricing”, whose problems are discussed in Chapter 23. Predatory pricing is a charge that is easy to make and hard to either prove or disprove, whether

domestically or internationally. Where the political bias is toward accepting the charge, it does not have to be proven.

### ***Kinds of Restrictions***

Tariffs are taxes on imports which serve to raise the prices of those imports, and thus enable domestic producers to charge higher prices for competing products than they could in the face of cheaper foreign competition. Import quotas likewise restrict foreign companies from competing on even terms with domestic producers. Although tariffs and quotas may have the same economic end results, these effects are not equally obvious to the public. Thus, while a \$10 tariff on imported widgets may enable the domestic producers of widgets to charge \$10 more than they could otherwise, without losing business to foreign producers, a suitable quota limitation on the number of imported widgets can also drive up the price of widgets by \$10 through its effect on supply and demand. In the latter case, however, it is by no means as easy for the voting public to see and quantify the effects. What that can mean politically is that a quota restriction which raises the price of widgets by \$15 may be as easy for elected officials to pass as a tariff of \$10.

Sometimes this approach is buttressed by claims that this or that foreign country is being “unfair” in its restrictions on imports from the United States. But the sad fact is that virtually all countries impose “unfair” restrictions on imports, usually in response to internal special interests. However, here as elsewhere, choices can only be made among alternatives actually available. Other countries’ restrictions deprive both them and us of some of the benefits of international trade. If we do the same in response, it will deprive both of us of still more benefits. If we let them “get away with it”, this will minimize the losses on both sides.

Even more effective disguises for international trade restrictions are health and safety rules applied to imports – rules which often go far beyond what is necessary for either health or safety. Mere red tape requirements can also grow to the point where the time needed to comply adds enough costs to be prohibitive, especially for perishable imports. If it takes a week to get your strawberries through customs, you may as well not ship them. All these measures, which have been engaged in by countries around the world, share with import quotas the political advantage that it is hard to quantify precisely their effect on consumer prices, however large that effect may be.

## **CHANGING CONDITIONS**

Over time, comparative advantages change, causing international production centers to shift from country to country. For example, when the computer was a new and exotic product, much of its early development and production took place in the United States. But, after the technological work was done that turned computers into a widely used product that many people knew how to produce, the United States retained its comparative advantage in the development of computer software design, but the machines themselves could now be easily assembled in poorer countries overseas – and were. Even computers sold within the United States under American brand names were often manufactured in Asia. By the early



twenty-first century, *The Economist* magazine reported, “Taiwan now makes the vast majority of the world’s computer components.” This pattern extended beyond the United States and Taiwan, as the *Far Eastern Economic Review* reported: “Asian firms heavily rely on U.S., Japanese and European firms as the dominant sources of new technology,” while the Asian manufacturers make “razor-thin profit margins due to the hefty licensing fees charged by the global brand firms.”

The computer software industry in the United States could not have expanded so much and so successfully if most American computer engineers and technicians were tied down with the production of machines that could have been just as easily produced in some other country. Since the same American labor cannot be in two places at one time, it can move to where its comparative advantage is greatest only if the country “loses jobs” where it has no comparative advantage. That is why the United States could have unprecedented levels of prosperity and rapidly growing employment at the very times when media headlines were regularly announcing lay-offs by the tens of thousands in some American industries and by the hundreds of thousands in others.

Regardless of the industry or the country, if a million new and well-paying jobs are created in companies scattered all across the country as a result of international free trade, that carries less weight politically than if half a million jobs are lost in one industry where labor unions and employer associations are able to raise a clamor. When the million new jobs represent a few dozen jobs here and there in innumerable businesses scattered across the nation, there is not enough concentration of economic interest and political clout in any one place to make it worthwhile to mount a comparable counter-campaign. Therefore laws are often passed restricting international trade for the benefit of some concentrated and vocal constituency, even though these restrictions may cause far more losses of jobs nationwide.

The direct transfer of particular jobs to a foreign country – “outsourcing” – arouses much political and media attention, as when American or British telephone-answering jobs are transferred to India, where English-speaking Indians answer calls made to Harrod’s department store in London or calls to American computer companies for technical information are answered by software engineers in India. There is even a company in India called TutorVista which tutors American students by phone, using 600 tutors in India to handle 10,000 subscribers in the United States.

Those who decry the numbers of jobs transferred to another country almost never state whether these are *net* losses of jobs. While many American jobs have been “outsourced” to India and other countries, many other countries “outsource” jobs to the United States. The German company Siemens employs tens of thousands of Americans in the United States and so do Japanese automakers Honda and Toyota. As of 2006, 63 percent of the Japanese brand automobiles sold in the United States were manufactured in the United States. The total number of Americans employed by foreign multinational companies runs into the millions.

How many jobs are being outsourced in one direction, compared to how many are being outsourced in the other direction, changes with time. During the period from 1977 to 2001 the number of jobs created in the United States by foreign-owned multinational companies grew by 4.7 million, while the number of jobs created in other countries by American-owned multinational companies grew by just 2.8 million. However, during the last decade of that era, more American jobs were sent abroad by American multinational

companies than there were jobs created in the United States by foreign multinationals. Not only is the direction of outsourcing volatile and unpredictable, the net difference in numbers of jobs is small compared to the country's total employment. Moreover, such comparisons leave out the jobs created in the economy as a whole as a result of greater efficiency and wealth created by international transactions.

Even a country which is losing jobs to other countries, on net balance, through outsourcing may nevertheless have more jobs than it would have had without outsourcing. That is because the increased wealth from international transactions means increased demand for goods and services in general, including goods and services produced by workers in purely domestic industries.

## Chapter 21

### INTERNATIONAL TRANSFERS OF WEALTH

*The financial industry is the most cosmopolitan in the world because its product, money, is more portable and more widely utilized than any other.*

*Michael Mandelbaum*

Transfers of wealth among nations take many forms. Individuals and businesses in one country may invest directly in the business enterprises of another country. Americans, for example, invested more than \$160 billion directly in other countries and foreigners invested slightly more in the United States in 2008, which is both the source and the recipient of more foreign investment than any other country. Citizens of a given country may also put their money in another country's banks, which will in turn make loans to individuals and enterprises, so that this is *indirect* foreign investment. Yet another option is to buy the bonds issued by a foreign government. Forty-four percent of the publicly held bonds issued by the U.S. government are held by people in other countries.

In addition to investments of various kinds, there are remittances from people living in foreign countries sent back to family members in their countries of origin. In 2003, a survey in Mexico found that nearly one-fifth of the 100 million people in that country received money from family members in the United States, for a total of more than \$14 billion. Nor is this a new phenomenon or one confined to Mexicans. Emigrants from China and India sent more than \$20 billion back to their respective countries in 2005. The World Bank reported that in 2008 migrant workers around the world sent \$328 billion back to their families in their home countries. This money has a significant impact in poor countries. As the *Wall Street Journal* reported:

Money sent home from abroad accounts for about 60% of the income of the poorest households in Guatemala, and has helped reduce the number of people living in poverty

by 11 percentage points in Uganda and six percentage points in Bangladesh, according to World Bank studies.

Money sent back to Albania equals more than 15 percent of that country's Gross Domestic Product. Remittances to Haiti and Moldova equal about one-fourth of these countries' Gross Domestic Products, and for Tonga more than 30 percent. International remittances have long played an especially important role for poor people in poor countries. Back in the 1840s, remittances from Irish immigrants in America to members of their families in Ireland enabled many of these family members not only to survive in famine-stricken Ireland but also to immigrate to the United States.

Other international transfers of wealth have not been so benign. In centuries past, imperial powers simply transferred vast amounts of wealth from the nations they conquered. Alexander the Great looted the treasures of the conquered Persians. Spain took gold and silver by the ton from the conquered indigenous peoples of the Western Hemisphere and forced some of these indigenous peoples into mines to dig up more. Julius Caesar was one of many Roman conquerors to march in triumph through the eternal city, displaying the riches and slaves he was bringing back from his victories abroad. In more recent times, both prosperous nations and international agencies have transferred part of their wealth to poorer countries under the general heading of "foreign aid."

None of this is very complicated – so long as we remember Justice Oliver Wendell Holmes' admonition to "think things instead of words." When it comes to international trade and international transfers of wealth, the things are relatively straightforward, but the words are often slippery and misleading.

## INTERNATIONAL INVESTMENTS

Theoretically, investments might be expected to flow from where capital is abundant to where it is in short supply, much like water seeking its own level. In a perfect world, wealthy nations would invest much of their capital in poorer nations, where capital is more scarce and would therefore offer a higher rate of return. However, in the highly imperfect world that we live in, that is by no means what usually happens. For example, out of a worldwide total of \$9 trillion in international bank loans and deposits in 2001, only about \$700 billion went to poor countries – *less than eight percent*. Out of \$12 trillion in international investment securities, about \$600 billion went to poor countries, only 5 percent. In short, rich countries tend to invest in other rich countries.

There are reasons for this, just as there are reasons why some countries are rich and others poor in the first place. The biggest deterrent to investing in any country is the danger that you will never get your money back. Investors are wary of unstable governments, whose changes of personnel or policies create risks that the conditions under which the investment was made can change – the most drastic change being outright confiscation by the government, or "nationalization" as it is called politically. Widespread corruption is another deterrent to investment, as it is to economic activity in general. Countries high up on the international index of corruption, such as Nigeria or Russia, are unlikely to attract international investments on a scale that their natural resources or other economic potential

might justify. Conversely, the top countries in terms of having low levels of corruption are all prosperous countries, mostly European or European-offshoot nations plus Japan and Singapore. As noted in Chapter 17, the level of honesty has serious economic implications.

Even aside from confiscation and corruption, many poorer countries “do not let capital come and go freely,” according to *The Economist*. Where capital cannot get out easily, it is less likely to go in, in the first place. It is not these countries’ poverty, as such, that deters investments. When Hong Kong was a British colony, it began very poor and yet grew to become an industrial powerhouse, at one time having more international trade than a vast country like India. Massive inflows of capital helped develop Hong Kong, which operated under the security of British laws, had low tax rates, and allowed some of the freest flows of capital and trade anywhere in the world. Likewise, India today remains a very poor country but, since the loosening of government controls over the Indian economy, investment has poured in, especially for the Bangalore region, where a concentrated supply of computer software engineers has attracted investors from California’s Silicon Valley, creating in effect the beginnings of a new Silicon Valley in India.

Simple and straightforward as the basic principles of international transfers of wealth may be, words and accounting rules can make it seem more complicated. If Americans buy more Japanese goods than the Japanese buy American goods, then Japan gets American dollars to cover the difference. Since the Japanese are not just going to collect these dollars as souvenirs, they usually turn around and invest them in the American economy. In most cases, the money never leaves the United States. The Japanese simply buy investment goods – Rockefeller Center, for example – rather than consumer goods. American dollars are worthless to the Japanese if they do not spend them on something. In gross terms, international trade has to balance. But it so happens that the conventions of international accounting count imports and exports in the “balance of trade”, but not things which don’t move at all, like Rockefeller Center. However, accounting conventions and economic realities can be very different things.

In some years, the best-selling car in America has been a Honda or a Toyota, but no automobile made in Detroit has been the best-selling car in Japan. The net result is that Japanese automakers receive billions of dollars in American money and Japan usually has a net surplus in its trade with the United States. But what do the makers of Hondas and Toyotas do with all that American money? One of the things they do is build factories in the United States, employing thousands of American workers to manufacture their cars closer to their customers, so that Honda and Toyota do not have to pay the cost of shipping cars across the Pacific Ocean. Their American employees have been paid sufficiently high wages that they have repeatedly voted against joining labor unions in secret ballot elections. On July 29, 2002, the ten millionth Toyota was built in the United States. Looking at *things*, rather than words, there is little here to be alarmed about. What alarms people are the words and the accounting rules which produce numbers to fit those words.

A country’s total output consists of both goods and services – houses and haircuts, sausages and surgery – but the international trade balance consists only of physical goods that move. The American economy produces more services than goods, so it is not surprising that the United States imports more goods than it exports – and exports more services than it imports. American know-how and American technology are used by other countries around the world and these countries of course pay the U.S. for these services.

For example, most of the personal computers in the world run on operating systems created by the Microsoft Corporation. But foreign payments to Microsoft and other American companies for their services are not counted in the international balance of trade, since trade includes only goods, not services.

This is just an accounting convention. Yet the American “balance of trade” is reported in the media as if this partial picture were the whole picture and the emotionally explosive word “deficit” sets off alarms. Yet there is often a substantial surplus earned by the United States from its services, which are of course omitted from the trade balance. In the year 2000, for example, the United States earned \$38 billion from royalty and license fees alone, and more than \$278 billion from all the services it supplied to other countries. That was more than double the Gross Domestic Product of Norway:

The *Wall Street Journal*'s comment on the trade deficit was:

On the list of economic matters to worry about, “the trade deficit” is about 75th – unless politicians react to it by imposing new trade barriers or devaluing the currency.

With trade deficits, as with many other things, what matters is not the absolute size but the size relative to the size of the economy as a whole. While the United States has the world's largest trade deficit, it also has the world's largest economy. The American trade deficit is about 6 percent of the country's Gross Domestic Product – about the same as that of Turkey or Australia and much less than Iceland's 16 percent.

When you count all the money and resources moving in and out of a country for all sorts of reasons, then you are no longer talking about the “balance of trade” but about the “balance of payments” – regardless of whether the payments were made for goods or services. While this is not as misleading as the balance of trade, it is still far from being the whole story, and it has no necessary connection with the health of the economy. Ironically, one of the rare balance of payments surpluses for the United States in the late twentieth century was followed by the 1992 recession. Germany has regularly run export surpluses but at the same time its economy has had slower growth rates and higher unemployment rates than those of the United States. Nigeria has often had years of international trade surpluses and is one of the poorest countries in the world.

This is not to say that countries with trade surpluses or payments surpluses are at an economic disadvantage. It is just that these numbers, by themselves, do not necessarily indicate either the prosperity or the poverty of any economy.

Data on foreign investments can also produce misleading words. According to the accounting rules, when people in other countries invest in the United States, that makes the U.S. a “debtor” to those people, because Americans owe them the money that they sent to the U.S., since it was not sent as a gift. When people in many countries around the world feel more secure putting their money in American banks or investing in American corporations, rather than relying on their own banks and corporations, then vast sums of money from overseas find their way to the United States. Foreigners invested \$12 billion in American businesses in 1980 and this rose over the years until they were investing more than \$200 billion annually by 1998. By the early twenty-first century, the United States received more than twice as much foreign investment as any other country in the world. As of 2003, foreigners bought \$579 billion more assets in the United States than Americans acquired abroad. That exceeds the Gross Domestic Product of many countries.

Most of this money (68 percent) comes from Europe and another 7 percent from Canada – together adding up to three-quarters of all foreign investment in the United States. Prosperous countries tend to invest in other prosperous countries.

Looked at in terms of *things*, there is nothing wrong with this. By creating more wealth in the United States, such investments created more jobs for American workers and created more goods for American consumers, as well as providing income to foreign investors. Looked at in terms of *words*, however, this was a growing debt to foreigners.

The more prosperous and secure the American economy is, the more foreigners are likely to want to send their money to the United States and the higher the annual American balance of payments “deficits” and accumulated international “debt” rises. Hence it is not at all surprising that the long prosperity of the U.S. economy in the 1990s was accompanied by record levels of international deficits and debts. The United States was where the action was and this was where many foreigners wanted their money to be, in order to get in on the action. By the end of 2001, the United States was approximately \$1.3 trillion in debt to foreigners, including international institutions. While this was largely a result of American prosperity, this is not to say that things cannot be different for other countries with different circumstances.

Some other prosperous countries invest more abroad than foreign countries invest in them. France, Britain, and Japan, for example, invest hundreds of billions of dollars more in other countries than other countries invest in them. There is nothing intrinsically wrong with being a creditor nation, any more than there is anything intrinsically wrong with being a debtor nation. Everything depends on the particular circumstances, opportunities, and constraints facing each country. Switzerland, for example, has had a net investment in other countries larger than the Swiss Gross Domestic Product. Vast sums of money come into Switzerland as a major international financial center and, if the Swiss cannot find enough good investment opportunities within their own small country for all this money, it makes perfect sense for them to invest much of the money in other countries.

The point here is that neither international deficits nor surpluses are inevitable consequences of either prosperity or poverty and neither word, by itself, tells much about the condition of a country’s economy. The word “debt” covers very different kinds of transactions, some of which may in fact present problems and some of which do not. Every time you deposit a hundred dollars in a bank, that bank goes a hundred dollars deeper into debt, because it is still your money and they owe it to you. Some people might become alarmed if they were told that the bank in which they keep their life’s savings was going deeper and deeper into debt every month. But such worries would be completely uncalled for, if the bank’s growing debt means only that many other people are also depositing their pay checks in that same bank.

On the other hand, if you are simply buying things on credit, then that is a debt that you are expected to pay – and if you run up debts that are beyond your means of repayment, you can be in big trouble. However, a bank is in no trouble if someone deposits millions of dollars in it, even though that means going millions of dollars deeper into debt. On the contrary, the bank officials would probably be delighted to get millions of dollars, from which they can make more loans and earn more interest.

For most of its history, the United States has been a debtor nation – and has likewise had the highest standard of living in the world for most of its history. One of the things that helped develop the American economy and changed the United States from a small

agricultural nation to an industrial giant was an inflow of capital from Western Europe in general and from Britain in particular. These vast resources enabled the United States to build canals, factories and transcontinental railroads to tie the country together economically. As of the 1890s, for example, foreign investors owned about one-fifth of the stock of the Baltimore & Ohio Railroad, more than one-third of the stock of the New York Central, more than half the stock of the Pennsylvania Railroad, and nearly two-thirds of the stock of the Illinois Central. Even today, when American multinational corporations own vast amounts of assets in other countries, foreigners have owned more assets in the United States than Americans own abroad for well over a decade.

Obviously, foreign investors would never have sent their money to America unless they expected to get it back with interest and dividends. Equally obviously, American entrepreneurs would never have agreed to pay interest and dividends unless they expected these investments to produce big enough returns to cover these payments and still leave a profit for the American enterprises. These investments usually worked out largely as planned, for generations on end. But this meant that the United States was officially a debtor nation for generations on end. Only as a result of lending money to European governments during the First World War did the United States become a creditor nation. Since then, the U.S. has been both, at one time or another. But these have been accounting details, not determinants of American prosperity or economic problems.

While foreign investments played a major role in the development of particular sectors of the American economy, especially in the early development of industry and infrastructure, there is no need to exaggerate its over-all importance, even in the nineteenth century. For the American economy as a whole, it has been estimated that foreign investment financed about 6 percent of all capital formation in the United States in the nineteenth century. Railroads were exceptional and accounted for an absolute majority of foreign investments in the stocks and bonds of American enterprises. In various other countries, the role of foreign investors has been much greater than in the United States, even though the large American economy has received more foreign investments in absolute amounts. In the early twentieth century, overseas investors owned one-fifth of the Australian economy and one-half that of Argentina.

Neither the domestic economy nor the international economy is a zero-sum process, where some must lose what others win. Everyone can win when investments create a growing economy. There is a bigger pie, from which everyone can get bigger slices. The massive infusion of foreign capital contributed to making the United States the world's leading industrial nation by 1913, when Americans produced more than one-third of all the manufactured goods in the world. Despite fears in some countries that foreign investors would carry off much of their national wealth, leaving the local population poorer, there is probably no country in history from which foreigners have carried away more vast amounts of wealth than the United States. By that reasoning, Americans ought to be some of the poorest people in the world, instead of consistently having one of the world's highest standards of living. The reason for that prosperity is that economic transactions are not a zero-sum activity. They create wealth.

In some less fortunate countries, the same words used in accounting – especially “debt” – may have a very different economic reality behind them. For example, when exports will not cover the cost of imports and there is no high-tech know-how to export, the government may borrow money from some other country or from some international

agency, in order to cover the difference. These are genuine debts and causes for genuine concern. But the mere fact of a large trade deficit or a large payments deficit does not by itself create a crisis, though political and journalistic rhetoric can turn it into something to alarm the public.

Lurking in the background of much confused thinking about international trade and international transfers of wealth is an implicit assumption of a zero-sum contest, where some can gain only if others lose. Thus, for example, some have claimed that multinational corporations profit by “exploiting” workers in the Third World. If so, it is hard to explain why the vast majority of American investments in other countries go to richer countries, where high wage rates must be paid, not poorer countries whose wage rates are a fraction of those paid in more prosperous nations. Over the period from 1994 to 2002, for example, more U.S. direct investment in foreign countries went to Canada and to European nations than to the entire rest of the world combined. Moreover, U.S. investments in truly poverty-stricken areas like sub-Saharan Africa and the poorer parts of Asia have been about one percent of worldwide foreign investment by Americans. Over the years, a majority of the jobs created abroad by American multinational companies have been created in high-wage countries.

Just as Americans’ foreign investments go predominantly to prosperous nations, so the United States is itself the world’s largest recipient of international investments, despite the high wages of American workers. India’s Tata conglomerate bought the Ritz-Carlton Hotel in Boston and Tetley Tea in Britain, among its many international holdings, even though these holdings in Western nations require Tata Industries to pay far higher wages than it would have to pay in its native India.

Why are profit-seeking companies investing far more where they will have to pay high wages to workers in affluent industrial nations, instead of low wages to “sweatshop” labor in the Third World? Why are they passing up supposedly golden opportunities to “exploit” the poorest workers? Exploitation may be an intellectually convenient, emotionally satisfying, and politically expedient explanation of income differences between nations or between groups within a given nation, but it does not have the additional feature of fitting the facts about where profit-seeking enterprises invest most of their money, either internationally or domestically. Moreover, even within poor countries, the very poorest people are typically those with the least contact with multinational corporations, often because they are located away from the ports and other business centers.

American multinational corporations alone have provided employment to more than 30 million people worldwide. But, given their international investment patterns, relatively few of those jobs are likely to be in the poorest countries where they are most needed. In some cases, a multinational corporation may in fact invest in a Third World country, where the local wages are sufficiently lower to compensate for the lower productivity of the workers and/or the higher costs of shipping in a less developed transportation system and/or the bribes that have to be paid to government officials to operate in many such countries.

Various reformers or protest movements of college students and others in the affluent countries may then wax indignant over the low wages and “sweatshop” working conditions in these Third World enterprises. However, if these protest movements succeed politically in forcing up the wages and working conditions in these countries, the net result can be that even fewer foreign companies will invest in the Third World and fewer Third World workers will have jobs. Since multinational corporations typically pay about double the



local wages in poor countries, the loss of these jobs is likely to translate into more hardship for Third World workers, even as their would-be benefactors in the West congratulate themselves on having ended “exploitation”.

## OTHER TRANSFERS

Even in an era of international investments in the trillions of dollars, other kinds of transfers of wealth among nations remain significant. These include remittances, foreign aid, and transfers of human capital in the form of the skills and entrepreneurship of emigrants.

### *Remittances*

Emigrants working in foreign countries often send money back to their families to support them. During the nineteenth and early twentieth centuries, Italian emigrant men were particularly noted for enduring terrible living conditions in various countries around the world, and even skimping on food, in order to send money back to their families in Italy. Most of the people fleeing the famine in Ireland during the 1840s traveled across the Atlantic with their fares paid by remittances from members of their families already living in the United States. The same would be true of Jewish emigrants from Eastern Europe to the United States in later years.

As of 2007, “migrants from poor countries send home about \$300 billion a year,” according to the *New York Times*. “That is more than three times the global total in foreign aid, making ‘remittances’ the main source of outside money flowing to the developing world.” Remittances are one-fifth of the Gross Domestic Product of Bosnia, 25 percent of the GDP of Honduras and 35 percent of the GDP of Laos.

At one time, overseas Chinese living in Malaysia, Indonesia and other Southeast Asian nations were noted for sending money back to their families in China. Politicians and journalists in these countries often whipped up hostility against the overseas Chinese by claiming that such remittances were impoverishing their countries for the benefit of China. In reality, the Chinese created many of the enterprises – and sometimes whole industries – in these Southeast Asian nations. What they were sending back to China was a fraction of the wealth they had created and added to the wealth of the countries where they were now living.

Similar charges were made against the Lebanese in West Africa, the Indians and Pakistanis in East Africa, and other groups around the world. The underlying fallacy in each case was due to ignoring the wealth created by these groups, so that the countries to which they immigrated had more wealth – not less – as a result of these groups being there. Sometimes the hostility generated against such groups has led to their leaving these countries or being expelled, often followed by economic declines in the countries they left.

## *Emigrants and Immigrants*

People are one of the biggest sources of wealth. Whole industries have been created and economies have been transformed by immigrants.

Historically, it has not been at all unusual for a particular ethnic or immigrant group to create or dominate a whole industry. German immigrants created the leading beer breweries in the United States in the nineteenth century, and most of the leading brands of American beer in the twenty-first century are still produced in breweries created by people of German ancestry. China's most famous beer – Tsingtao – was also created by Germans and there are German breweries in Australia, Brazil, and Argentina. There were no watches manufactured in London until Huguenots fleeing France took watch-making skills with them to England and Switzerland, making both these nations among the leading watch-makers in the world. Conversely, France faced increased competition in a number of industries which it had once dominated, because the Huguenots who had fled persecution in France created competing businesses in surrounding countries.

Among the vital sources of the skills and entrepreneurship behind the rise of first Britain, and later the United States, to the position of the leading industrial and commercial nation in the world were the numerous immigrant groups who settled in these countries, often to escape persecution or destitution in their native lands. The woolen, linen, cotton, silk, paper, and glass industries were revolutionized by foreign workers and foreign entrepreneurs in England, while the Jews and the Lombards developed British financial institutions. The United States, as a country populated overwhelmingly by immigrants, had even more occupations and industries created or dominated by particular immigrant groups. The first pianos built in colonial America were built by Germans – who also pioneered in building pianos in czarist Russia, England, and France – and firms created by Germans continued to produce the leading American pianos, such as Steinway and Schnabel, in the twenty-first century.

Perhaps to an even greater degree, the countries of Latin America have been dependent on immigrants – especially immigrants from countries other than the conquering nations of Spain and Portugal. According to the distinguished French historian Fernand Braudel, it was these immigrants who “created modern Brazil, modern Argentina, modern Chile.” Among the foreigners who have owned or directed more than half of particular industries in particular countries have been the Lebanese in West Africa, Greeks in the Ottoman Empire, Germans in Brazil, Indian in Fiji, Britons in Argentina, Belgians in Russia, Chinese in Malaysia, and many others. Nor is this all a thing of the past. Four-fifths of the doughnut shops in California are owned by people of Cambodian ancestry and more than half the doctors in Britain were born outside of Britain.

Throughout history, national economic losses from emigration have been as striking as gains from receiving immigrants. After the Moriscoes were expelled from Spain in the early seventeenth century, a Spanish cleric asked: “Who will make our shoes now?” This was a question that might better have been asked *before* the Moriscoes were expelled, especially since this particular cleric had supported the expulsions. Some countries have exported human capital on a large scale – for example, when their educated young people emigrate because other countries offer better opportunities. *The Economist* reported that more than 60 percent of the college or university graduates in Fiji, Trinidad, Haiti, Jamaica

and Guyana have gone to live in countries belonging to the Organisation for Economic Cooperation and Development. For Guyana, 83 percent did so.

Although it is not easy to quantify human capital, emigration of educated people on this scale represents a serious loss of national wealth. One of the most striking examples of a country's losses due to those who emigrated was that of Nazi Germany, whose anti-Semitic policies led many Jewish scientists to flee to America, where they played a major role in making the United States the first nation with an atomic bomb. Thus Germany's ally Japan then paid an even bigger price for policies that led to massive Jewish emigration from Nazi-dominated Europe.

It would be misleading, however, to assess the economic impact of immigration solely in terms of its positive contributions. Immigrants have also brought diseases, crime, internal strife, and terrorism. Nor can all immigrants be lumped together. When only two percent of immigrants from Japan to the United States go on welfare, while 46 percent of the immigrants from Laos do, there is no single pattern that applies to all immigrants. There are similar disparities in crime rates and in other both negative and positive factors that immigrants from different countries bring to the United States and to other countries in other parts of the world. Russia and Nigeria are usually ranked among the most corrupt countries in the world and immigrants from Russia and Nigeria have become notorious for criminal activities in the United States.

Everything depends on which immigrants you are talking about, which countries you are talking about and which periods of history.

### *Imperialism*

Plunder of one nation or people by another has been all too common throughout human history.

Although imperialism is one of the ways in which wealth can be transferred from one country to another, there are also non-economic reasons for imperialism which have caused it to be persisted in, even when it was costing the conquering country money on net balance. Military leaders may want strategic bases, such as the British base at Gibraltar or the American base at Guantanamo Bay in Cuba. Nineteenth century missionaries urged the British government toward acquiring control of various countries in Africa where there was much missionary work going on – such urgings often being opposed by chancellors of the exchequer, who realized that Britain would never get enough wealth out of these poor countries to repay the costs of establishing and maintaining colonial regimes there.

Some private individuals like Cecil Rhodes might get rich in Africa, but the costs to the British taxpayers exceeded even Rhodes' fabulous fortune. Modern European imperialism in general was much more impressive in terms of the size of the territories controlled than in terms of the economic significance of those territories. When European empires were at their zenith in the early twentieth century, Western Europe was less than 2 percent of the world's land area but it controlled more than another 40 percent in overseas empires. However, most major industrial nations sent only trivial percentages of their exports or investments to their conquered colonies in the Third World and received imports that were similarly trivial compared to what these industrial nations produced themselves or purchased as imports from other industrial countries.

Even at the height of the British Empire in the early twentieth century, the British invested more in the United States than in all of Asia and Africa put together. Quite simply, there is more wealth to be made from rich countries than from poor countries. For similar reasons, throughout most of the twentieth century the United States invested more in Canada than in all of Asia and Africa put together. Only the rise of prosperous Asian industrial nations in the latter part of the twentieth century attracted more American investors to that part of the world. After the world price of oil skyrocketed in the early twenty-first century, foreign investments poured into the oil-producing countries of the Middle East. As the *Wall Street Journal* reported: “Overall, foreign direct investment in the Arab Middle East reached \$19 billion last year [2006], up from \$4 billion in 2001.” International investment in general continues to go where wealth exists already. In the early twenty-first century, the United States had several times as much invested in a small country like the Netherlands than in the whole vast continent of Africa, which is larger than all of Europe or North America.

Perhaps the strongest evidence against the economic significance of colonies in the modern world is that Germany and Japan lost all their colonies and conquered lands as a result of their defeat in the Second World War – and both countries reached unprecedented levels of prosperity thereafter. A need for colonies was a particularly effective political talking point in pre-war Japan, which has had very few natural resources of its own. But, after its dreams of military glory ended with its defeat and devastation, Japan simply bought whatever natural resources it needed from those countries that had them, and prospered doing so.

Imperialism has often caused much suffering among the conquered peoples. But, in the modern industrial world at least, imperialism has seldom been a major source of international transfers of wealth.

While investors have tended to invest in more prosperous nations, making both themselves and these nations wealthier, some people have depicted investments in poor countries as somehow making the latter even poorer. The Marxian concept of “exploitation” was applied internationally in Lenin’s book *Imperialism*, where investments by industrial nations in non-industrial countries were treated as being economically equivalent to the looting done by earlier imperialist conquerors. Tragically, however, it is in precisely those less developed countries where little or no foreign investment has taken place that poverty is at its worst. Similarly, those poor countries with less international trade as a percentage of their national economies have usually had lower economic growth rates than poor countries where international trade plays a larger economic role. Indeed, during the decade of the 1990s, the former countries had declining economies, while those more “globalized” countries had growing economies.

Wealthy individuals in poor countries often invest in richer countries, where their money is safer from political upheavals and confiscations. Ironically, poorer countries are thus helping richer industrial nations to become still richer. Meanwhile, under the influence of theories of economic imperialism which depicted international investments as being the equivalent of imperialist looting, governments in many poorer countries pursued policies which discouraged investments from being made there by foreigners. By the late twentieth century, however, the painful economic consequences of such policies had become sufficiently apparent to many people in the Third World that some governments – in Latin America and India, for example – began moving away from such policies, in order to gain

some of the benefits received by other countries which had risen from poverty to prosperity with the help of foreign investments.

Economic realities finally broke through ideological beliefs, though generations had suffered needless deprivations before basic economic principles were finally accepted. Once markets in these countries were opened to foreign goods and foreign investments, both poured in. However small the investments of prosperous countries in poor countries might seem in comparison with their investments in other prosperous countries, those investments have loomed large in the Third World, precisely because of the poverty of these countries. As of 1991, foreign companies owned 27 percent of the businesses in Latin America and, a decade later, owned 39 percent.

Many economic fallacies are due to conceiving of economic activity as a zero-sum contest, in which what is gained by one is lost by another. This in turn is often due to ignoring the fact that wealth is *created* in the course of economic activity. If payments to foreign investors impoverished a nation, then the United States would be one of the most impoverished nations in the world, because foreigners took nearly \$270 billion out of the American economy in 2001 – which was more than the Gross Domestic Product of Egypt or Malaysia. Since most of this money consisted of earnings from assets that foreigners owned in the United States, Americans had already gotten the benefits of the additional wealth that those assets had helped create, and were simply sharing part of that additional wealth with those abroad who had contributed to creating it.

A variation on the theme of exploitation is the claim that free international trade increases the inequality between rich and poor nations. Evidence for this conclusion has included statistical data from the World Bank showing that the ratio of the incomes of the twenty highest-income nations to that of the twenty lowest-income nations increased from 23-to-one in 1960 to 36-to-one by 2000. But such statistics are grossly misleading because neither the top twenty nations nor the bottom twenty nations were the same in 2000 as in 1960. Comparing the *same* twenty nations in 1960 and in 2000 shows that the ratio of the income of the most prosperous nations to that of the most poverty-stricken nations *declined* from 23-to-one to less than ten-to-one. Expanded international trade is one of the ways poor nations have risen out of the bottom twenty.

It is of course possible to obtain foreign technology, machinery, and expertise by paying for these things with export earnings. The poorer a country is, the more that means domestic hardships as the price of economic development. “Let us starve but export,” declared a czarist minister – who was very unlikely to do any starving himself. The very same philosophy was employed later, though not announced, during the era of the Soviet Union, when the industrialization of the economy was heavily dependent on foreign imports financed by exports of food and other natural resources. According to two Soviet economists, writing many years later:

During the first Five-Year Plan, 40 percent of export earnings came from grain shipments. In 1931 one third of the machinery and equipment imported in the world was purchased by the U.S.S.R. Of all the equipment put into operation in Soviet factories during this period, 80 to 85 percent was purchased from the West.

At the time, however, the growth of the state-run Soviet industrial complex was proclaimed a triumph of communism, though in fact it represented an importation of

capitalist technology, while skimping on food in the Soviet Union. The alternative of allowing foreign investment was not permitted in a government-run economy founded on a rejection of capitalism.

### ***Foreign Aid***

What is called “foreign aid” are transfers of wealth from foreign governmental organizations, as well as international agencies, to the governments of poorer countries. The term “aid” assumes *a priori* that such transfers will in fact aid the poorer countries’ economies to develop. In some cases it does, but in other cases foreign aid simply enables the existing politicians in power to enrich themselves through graft and to dispense largess in politically strategic ways to others who help to keep them in power. Because it is a transfer of wealth to governments, as distinguished from investments in private enterprises, foreign aid has encouraged many countries to set up government-run enterprises that have failed or to create palaces, plazas or other things meant to impress rather than produce.

Perhaps the most famous foreign aid program was the Marshall Plan, which transferred wealth from the United States to various countries in Western Europe after the end of World War II. It was far more successful than many later attempts to imitate it by sending foreign aid to Third World countries. Western Europe’s economic distress was caused by the physical devastations of the war. Once the people were fed and the infrastructure rebuilt, Western Europe simply resumed the industrial way of life which they had achieved – indeed, pioneered – before. That was wholly different from trying to create all the industrial skills that were lacking in poorer, non-industrial nations. What needed to be rebuilt in Europe was physical capital. What needed to be created in much of the Third World was more human capital. The latter proved harder to do, just as the vast array of skills needed in a modern economy had taken centuries to develop in Europe.

Even massive and highly visible failures and counterproductive results from foreign aid have not stopped its continuation and expansion. The vast sums of money dispensed by foreign aid agencies such as the International Monetary Fund and the World Bank give the officials of these agencies enormous influence on the governments of poorer countries, regardless of the success or failure of the programs they suggest or impose as preconditions for receiving money. In short, there is no economic bottom line constraining aid dispensers to determine which actions, policies, organizations or individuals could survive the weeding out process that takes place through competition in the marketplace.

In addition to the “foreign aid” dispensed by international agencies, there are also direct government-to-government grants of money, shipments of free food, and loans which are made available on terms more lenient than those available in the financial markets and which are periodically “forgiven,” allowed to default, or “rolled over” by being repaid from the proceeds of new and larger loans. Thus American government loans to the government of India and British government loans to a number of Third World governments have been simply cancelled, converting these loans into gifts.

Sometimes a richer country takes over a whole poor society and heavily subsidizes it, as the United States did in Micronesia. So much American aid poured in that many Micronesians abandoned economic activities on which they had supported themselves before, such as fishing and farming. If and when Americans decide to end such aid, it is not

at all certain that the skills and experience that Micronesians once had will remain widespread enough in later generations to allow them to become self-sufficient again.

Beneficial results of foreign aid are more likely to be publicized by the national or international agencies which finance these ventures, while failures are more likely to be publicized by critics, so the net effect is not immediately obvious. One of the leading development economists of his time, the late Professor Peter Bauer of the London School of Economics, argued that, on the whole, “official aid is more likely to retard development than to promote it.” Whether that controversial conclusion is accepted or rejected, what is more fundamental is that terms like “foreign aid” not be allowed to insinuate a result which may or may not turn out to be substantiated by facts and analysis. Another phrase that presupposes an outcome that may or may not materialize is the term “developing nations” for poorer nations, who may or may not be developing as fast as more prosperous nations, and in a number of cases have actually retrogressed economically over the years.

Many Third World countries have considerable internal sources of wealth which are not fully utilized for one reason or another – and this wealth often greatly exceeds whatever foreign aid such countries have ever received. In many poorer countries, much – if not most – economic activity takes place “off the books” or in the “underground economy” because the costs of red tape, corruption, and bureaucratic delays required to obtain legal permission to run a business or own a home put legally recognized economic activities beyond the financial reach of much of the population. These people may operate businesses ranging from street vending to factories, or build homes for themselves or others, without having any of this economic activity legally recognized by their governments.

According to *The Economist* magazine, in a typical African nation, only about one person in ten works in a legally recognized enterprise or lives in a house that has legally recognized property rights. In Egypt, for example, an estimated 4.7 million homes have been built illegally. In Peru, the total value of all the real estate that is not legally covered by property rights has been estimated as more than a dozen times larger than all the foreign direct investments ever made in the country in its entire history. Similar situations have been found in India, Haiti, and other Third World countries. In short, many poor countries have already created substantial amounts of physical wealth that is not legally recognized, and therefore cannot be used to draw upon the financial resources of banks or other lenders and investors, as existing physical wealth can be used to build more wealth-creating enterprises in nations with better functioning property rights systems.

The economic consequences of legal bottlenecks in many poor countries can be profound because they prevent many existing enterprises, representing vast amounts of wealth in the aggregate, from developing beyond the small scale in which they start. Many giant American corporations began as very small enterprises, not very different from those which abound in Third World countries today. Founders of Levi’s, Macy’s, Saks, and Bloomingdale’s all began as peddlers, for example. While such businesses may get started with an individual’s own small savings or perhaps with loans from family or friends, eventually their expansion into major corporations usually requires the mobilization of the money of innumerable strangers who are willing to become investors. But the property rights system which makes this possible has not been as accessible to ordinary people in Third World countries as it has been to ordinary people in the United States.

An American bank that is unwilling to invest in a small business may nevertheless be willing to lend money to its owner in exchange for a mortgage on his home – but the home

must first be legally recognized as the property of the person seeking the loan. After the business becomes a major success, other strangers may then lend money on its growing assets or invest directly as stockholders. But all of this hinges on a system of dependable and accessible property rights, which is capable of mobilizing far more wealth within even a poor country than is ever likely to be transferred from other nations or from international agencies like the World Bank or the International Monetary Fund.

Many people judge how much help is being given to poorer countries by either the absolute amount of a donor nation's government transfer of wealth to poorer countries, or by the percentage share of that national income that is sent in the form of government-to-government transfers as "foreign aid." But an estimated 90 percent of the wealth transfers to poorer nations from the United States takes the form of private philanthropic donations, business investments or remittances from citizens from Third World countries living in the United States. As of 2007, for example, official development assistance from the United States to Third World nations was \$22 billion but American private philanthropy alone sent \$37 billion to those nations, while American private capital flows to the Third World were \$98 billion and remittances from the United States to those countries were \$79 billion.

People who measure a donor nation's contributions to poorer countries solely by the amount of official "foreign aid" sometimes point out that, although "foreign aid" from the United States is the largest in the world, it is also among the smallest as a percentage of Americans' income. But that ignores the vastly larger amount of American transfers of wealth to poor countries in non-governmental forms. Since the beginning of the twenty-first century, most of the transfers of wealth from prosperous countries in general to poorer countries have been in forms other than what is called "foreign aid".

A much larger question is the extent to which these international transfers of hundreds of billions of dollars have actually benefitted the countries receiving them. That is a much harder question to answer. However, given the differing incentives of those sending wealth in different forms, official "foreign aid" may have the fewest incentives to ensure that the wealth received will be used to raise the standard of living of the general population of the recipient nations.

## **THE INTERNATIONAL MONETARY SYSTEM**

Wealth may be transferred from country to country in the form of goods and services, but by far the greatest transfers are made in the form of money. Just as a stable monetary unit facilitates economic activity within a country, so international economic activity is facilitated when there are stable relationships between one country's currency and another's. It is not simply a question of the ease or difficulty of converting dollars into yen or euros at a given moment. A far more important question is whether an investment made in the United States, Japan, or France today will be repaid a decade or more from now in money of the same purchasing power.

When currencies fluctuate relative to one another, anyone who engages in any international transactions becomes a speculator. Even an American tourist who buys souvenirs in Mexico will have to wait until the credit card bill arrives to discover how much the item they paid 30 pesos for will cost them in U.S. dollars. It can turn out to be either



more or less than they thought. Where millions of dollars are invested overseas, the stability of the various currencies is urgently important. It is important not simply to those whose money is directly involved, it is important in maintaining the flows of trade and investment which affect the material well-being of the general public in the countries concerned.

During the era of the gold standard, which began to break down during the First World War and ended during the Great Depression of the 1930s, various nations made their national currencies equivalent to a given amount of gold. An American dollar, for example, could always be exchanged for a fixed amount of gold from the U.S. government. Both Americans and foreigners could exchange their dollars for a given amount of gold. Therefore any foreign investor putting his money into the American economy knew in advance what he could count on getting back if his investment worked out. No doubt that had much to do with the vast amount of capital that poured into the United States from Europe and helped develop it into the leading industrial nation of the world.

Other nations which made their currency redeemable in fixed amounts of gold likewise made their economies safer places for both domestic and foreign investors. Moreover, their currencies were also automatically fixed relative to the dollar and other currencies from other countries that used the gold standard. As Nobel Prizewinning monetary economist Robert Mundell put it, “currencies were just different names for particular weights of gold.” During that era, famous financier J. P. Morgan could say, “money is gold, and nothing else.” This reduced the risks of buying, selling, or investing in those foreign countries that were on the gold standard, since exchange rate fluctuations were not the threat that they were in transactions with other countries.

The end of the gold standard led to various attempts at stabilizing international currencies against one another. Some nations have made their currencies equivalent to a fixed number of dollars, for example. Various European nations have joined together to create their own international currency, the euro, and the Japanese yen has been another stable currency widely accepted in international financial transactions. At the other extreme have been various South American countries, whose currencies have fluctuated wildly in value, with annual inflation rates sometimes reaching double or triple digits.

These monetary fluctuations have had repercussions on such real things as output and employment, since it is difficult to plan and invest when there is much uncertainty about what the money will be worth, even if the investment is successful otherwise. The economic problems of Argentina and Brazil have been particularly striking in view of the fact that both countries are richly endowed with natural resources and have been spared the destruction of wars that so many other countries on other continents suffered in the course of the twentieth century.

With the spread of electronic transfers of money, reactions to any national currency’s change in reliability can be virtually instantaneous. Any government that is tempted toward inflation knows that money can flee from their economy literally in a moment. The discipline this imposes is different from that once imposed by a gold standard, but whether it is equally effective will only be known when future economic pressures put the international monetary system to a real test.

As in other areas of economics, it is necessary to be on guard against emotionally loaded words that may confuse more than they clarify. Among the terms widely used in discussing the relative values of various national currencies are “strong” and “weak”. Thus, when the euro was first introduced as a monetary unit in the European Union countries, its

value fell from \$1.18 to 83 cents and it was said to be “weakening” relative to the dollar. Later it rose again, to reach \$1.16 in early 2003, and was then said to be “strengthening.” Words can be harmless if we understand what they do and don’t mean, but misleading if we take their connotations at face value.

One thing that a “strong” currency does *not* mean is that the economies that use that currency are necessarily better off. Sometimes it means the opposite. A “strong” currency means that the prices of exports from countries that use that currency have risen in price to people in other countries. Thus the rise in value of the euro in 2003 has been blamed by a number of European corporations for falling exports to the United States, as the prices of their products rose in dollars, causing fewer Americans to buy them. Meanwhile, the “weakening” of Britain’s pound sterling had opposite effects. *BusinessWeek* magazine reported:

Britain’s hard-pressed manufacturers love a falling pound. So they have warmly welcomed the 11% slide in sterling’s exchange rate against the euro over the past year.... As the pound weakens against the euro, it makes British goods more competitive on the Continent, which is by far their largest export market. And it boosts corporate profits when earnings from the euro zone are converted into sterling.

Just as a “strong” currency is not always good, it is not always bad either. In the countries that use the euro, businesses that borrow from Americans find the burden of that debt to be less, and therefore easier to repay, when fewer euros are needed to pay back the dollars they owe. When Norway’s krone rose in value relative to Sweden’s krona, Norwegians living near the border of Sweden crossed over and saved 40 percent buying a load of groceries in Sweden. The point here is simply that words like “strong” and “weak” currencies by themselves tell us little about the economic realities, which have to be looked at directly and specifically, rather than by relying on the emotional connotations of words.

It should also be noted that a given currency can be both rising and falling at the same time. For example, over the period from December 2008 to April 2009, the American dollar was rising in value relative to the Swedish krona and the Swiss franc while falling in value relative to the British pound and the Australian dollar.

## BIBLIOGRAPHY

- BAKER M. (2001): "Translation Studies", in Baker M. (edited by), *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*, London and New York, Routledge, pp. 277-280.
- CORTELAZZO M. (1994): *Le lingue speciali. La dimensione verticale*, Padova, Unipress.
- DUDLEY-EVANS T., HENDERSON W. (eds.) (1990): *The Language of Economics: The Analysis of Economics Discourse*, ELT Document No. 134, London, Modern English Publications in association with the British Council.
- EVANS R. (2001): "Metaphor in Translation", in Baker M. (edited by), *Routledge Encyclopedia of Translation Studies*, London and New York, Routledge, pp.149-153.
- FUERTES-OLIVERA P.A. (2013): "Specialized Dictionaries of Economics and Translation", in *Hermes – Journal of Language and Communication in Business* 50, pp. 33-49, <http://download2.hermes.asb.dk/archive/download/Hermes-50-2-olivera.pdf>.
- GERZYMISCH-ARBOGAST H. (1993): "Contrastive Scientific and Technical Register as a Translation Problem", in Wright S.E. and Wright Jr. L.D. (eds.), *Scientific and Technical Translation*, Amsterdam and Philadelphia, Benjamins, pp. 21-51.
- GOTTI M., ŠARČEVIĆ S. (eds.) (2006): *Insights into Specialized Translation*, Bern, Lang.
- GOTTI M. (2011): *Investigating Specialized Discourse*, Bern, Lang.
- HATIM B., MASON I.A. (1990): *Discourse and the Translator*, London and New York, Longman.
- HOUSE J. (2009): *Translation*, Oxford and New York, Oxford University Press.
- KRUGMAN P.R., OBSTFELD M., MELITZ M.J., (2012): *International Economics: Theory & Policy*, Boston, Addison-Wesley.
- MUSACCHIO M.T. (1995): "L'adattamento culturale nella traduzione di articoli di economia per le riviste specializzate", in *Miscellanea* 2, Trieste, EUT Edizioni, pp. 17-35.

- MUSACCHIO M.T. (1995): *La traduzione della lingua dell'economia dall'inglese in italiano*, Trieste, Lint.
- MUSACCHIO M.T. (2008): "Universal or culture-specific metaphors in economics? A corpus study of original vs translated Italian", in Ahmad K. (edited by), *EMOT-08 Sentiment Analysis: Emotion, Metaphor, Ontology and Terminology. LREC 2008. Proceedings of the 6<sup>th</sup> International Conference on Language Resources and Evaluation*, European Language Resources Association, pp.62-69, <http://www.lrec-conf.org/proceedings/lrec2008/>.
- MUSACCHIO M.T. (2011): "Metaphors and Metaphor-Like Processes Across Languages: Notes on English and Italian Language of Economics", in Ahmad K. (edited by), *Affective Computing and Sentiment Analysis. Emotion, Metaphor and Terminology*, London and New York, Springer, pp. 79-88.
- NEWMARK P. (1988): *A Textbook of Translation*, London, Prentice Hall.
- REINERT K.A. (2012): *An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy*, New York, Cambridge University Press.
- RESCHE C. (1999): "Equivocal Terms or Terminology Revisited", in *Meta: Translators' Journal*, vol.44, n°4, pp.617-632, <http://id.erudit.org/iderudit/003942ar>.
- RESCHE C. (2013): *Economic Terms and Beyond: Capitalising on the Wealth of Notions*, Bern, Lang.
- SAGER J.C., DUNGWORTH D., McDONALD P.F. (1980): *English Special Languages*, Wiesbaden, Oscar Brandstetter Verlag.
- SCARPA F. (2001): *La traduzione specializzata. Lingue speciali e mediazione linguistica*, Milano, Hoepli.
- SNELL-HORNBY M. (1988): *Translation Studies: An Integrated Approach*, Amsterdam and Philadelphia, Benjamins.
- SOBRERO A. (1993): "Lingue speciali", in Sobrero A. (a cura di), *Introduzione all'italiano contemporaneo*, Roma-Bari, Laterza, pp. 237-277.
- SOWELL T. (2011): *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy (Fourth Edition)*, New York, Basic Books.
- STEINER G. (1975): *After Babel: Aspects of Language and Translation*, London, Oxford University Press.

WRIGHT S.E., WRIGHT L.D. Jr. (eds.) (1993): *Scientific and Technical Translation*, Amsterdam and Philadelphia, Benjamins.

WRIGHT S.E. (2011): “Scientific, Technical, and Medical Translation”, in Malmkjaer K. and Windle K. (eds.), *The Oxford Handbook of Translation Studies*, Oxford, Oxford University Press, pp. 243-261.

## **Dictionaries**

BLACK J., HASHIMZADE N., MYLES G. (eds.) (2009): *A Dictionary of Economics*, 3<sup>rd</sup> Edition, Oxford, Oxford University Press.

HORNBY A.S. (2010): *Oxford Advanced Learner’s Dictionary*, 8<sup>th</sup> Edition, Oxford, Oxford University Press.

LEA D., BRADBURY J., POOLE R., WARREN H., (2008): *Oxford Learner’s Thesaurus: A Dictionary of Synonyms*, Oxford, Oxford University Press.

MACCHI V. (a cura di) (2003): *Dizionario Sansoni inglese-italiano italiano-inglese*, Milano, Rizzoli Larousse.

PICCHI F. (2003): *Grande dizionario di inglese: inglese-italiano italiano-inglese*, Milano, Hoepli.

TRASK R.L. (1997): *Penguin Guide to Punctuation*, London, Penguin Books.

Online Dictionary: *BusinessDictionary.com*, <http://www.businessdictionary.com/>

Online Dictionary: *Reverso Context Contextual Dictionary*, <http://context.reverso.net/traduzione/>

Online Dictionary: *WordReference*, <http://www.wordreference.com/>

Online Dictionary: *Treccani, l’Enciclopedia italiana*, <http://www.treccani.it/vocabolario/>

## **Webliography**

Hoover Institution, “Thomas Sowell”, <http://www.hoover.org/profiles/thomas-sowell> (Accessed March 18, 2015).

HENNESSEY K. (2014): “Metaphors matter: the economy is a garden, not a pie”, <http://www.bushcenter.org/blog/2014/02/25/metaphors-matter-economy-garden-not-pie> (Accessed February 9, 2015).

Microsoft Official Home Page, “Microsoft officially welcomes the Nokia Devices and Services business”, <http://news.microsoft.com/2014/04/25/microsoft-officially-welcomes-the-nokia-devices-and-services-business/> (Accessed May 14, 2015).

SHANGQUAN G. (2000): “Economic Globalization: Trends, Risks and Risk Prevention”, [http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp\\_background\\_papers/bp2000\\_1.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/cdp/cdp_background_papers/bp2000_1.pdf) (Accessed April 20, 2015).

The Economist, “Economics A-Z terms”, <http://www.economist.com/economics-a-to-z> (Accessed April 20, 2015).

Thomas Sowell’s Personal Website, <http://www.tsowell.com/> (Accessed March 10, 2015).

Townhall.com, “Thomas Sowell Articles – Political Columnist and Commentator”, <http://townhall.com/columnists/thomassowell/> (Accessed April 13, 2015).

Your Dictionary, “Thomas Sowell Facts”, <http://biography.yourdictionary.com/thomas-sowell> (Accessed April 13, 2015).

## RIASSUNTO IN ITALIANO

L'obiettivo principale di questa tesi, dal titolo *Investigating the Language of Economics: A Linguistic Analysis and Translation of “Basic Economics” by T. Sowell (Chapters 20 and 21) – Un’indagine sulla lingua dell’economia: analisi linguistica e traduzione di “Basic Economics” di T. Sowell (Capitoli 20 e 21)*, è quello di proporre una traduzione in italiano di due capitoli tratti dal libro *Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy (Fourth Edition)* di Thomas Sowell, pubblicato nel 2011. Il testo, come suggerisce il titolo, mira a fornire una conoscenza di base dei principi economici fondamentali, ed è pertanto rivolto soprattutto a un pubblico di non specialisti, pur riguardando l’ambito specialistico dell’ economia.

Avendo ormai raggiunto la fine della mia carriera universitaria, ho deciso di scegliere una delle materie principali del mio corso di laurea magistrale, ovvero Lingua e traduzione inglese, come punto di partenza per la mia tesi, in particolare sviluppando l'aspetto linguistico a livello pratico che più di ogni altro ha suscitato il mio interesse: la traduzione specialistica. Il mio corso di laurea in Lingue Moderne per la Comunicazione e la Cooperazione Internazionale non solo mi ha dato la possibilità di ampliare le mie conoscenze delle lingue studiate, ma anche del modo in cui sono sempre più interconnesse con altri contesti e aree di studio – in questo caso specifico con il contesto economico. Quindi il mio interesse per la lingua dell’economia è cresciuto, portandomi ad affrontare la sfida di tradurre questo tipo di linguaggio specialistico per la mia tesi di laurea.

Il testo che più di altri ha suscitato il mio interesse è proprio *Basic Economics*, poiché, nelle sue pagine scritte in un linguaggio molto semplice, l'autore, l'economista americano Thomas Sowell, riesce nel difficile compito di fornire al grande pubblico una spiegazione approfondita, ma allo stesso tempo chiara e facilmente comprensibile, dei principi economici di base. Nella Prefazione l'autore afferma che il suo intento attraverso *Basic Economics*, un libro destinato al grande pubblico o agli studenti agli inizi del percorso di studi economici, è quello di fornire "informazioni leggibili sull' economia, diverse dal gergo, dai grafici e dalle equazioni che sono fin troppo comuni in molti testi sul tema " (Sowell 2011: vii).

Il testo consegue con successo gli obiettivi prefissati dall'autore, poiché propone esempi tratti dalla vita quotidiana per spiegare le teorie e i meccanismi economici, utilizzando spesso un registro e un linguaggio esortativo e divertente per catturare e mantenere viva l'attenzione del lettore. La stragrande maggioranza dei lettori potrebbe essere, infatti, uno di noi: non soltanto esperti nel settore, ma principianti o inesperti in materia, oppure studenti che stanno intraprendendo lo studio dell' economia e che vogliono imparare o capire di più sul funzionamento dell'economia. Per questo motivo, il testo mi ha affascinato fin dall'inizio. Considerata la mia esperienza personale, ho trovato il testo di Sowell molto più piacevole e facile da capire rispetto ad alcuni dei testi economici universitari in cui mi sono imbattuta durante i miei studi, che si sono spesso rivelati molto difficili per studenti di lingue e non di economia, in quanto presentavano teorie e definizioni principalmente incentrate su grafici o formule, e un linguaggio troppo complesso per coloro che possedevano solo conoscenze minime della materia.



Dato che, al momento, *Basic Economics* non è ancora stato tradotto in italiano, ma solo in cinese, ebraico, giapponese, svedese, coreano e polacco, ai fini della presente tesi ho tradotto i capitoli 20 e 21 in modo da illustrare il modo semplice in cui Sowell riesce a presentare i concetti economici. La scelta è ricaduta sulla parte VI del libro, che riguarda l'economia internazionale, in quanto è quella maggiormente legata alla società globalizzata in cui viviamo, ma anche alla natura interdisciplinare dei miei studi.

Il presente lavoro è strutturato come segue: il primo capitolo, *Special Languages and Translation: Theory, Definitions, and General Features*, si occupa del tema centrale della tesi illustrando, attraverso definizioni, teorie, e opinioni di linguisti ed esperti in materia, le principali caratteristiche della traduzione e delle lingue speciali; riguarda anche le caratteristiche del linguaggio economico, al fine di comprenderne i tratti salienti, così come le somiglianze e le differenze tra l'inglese e l'italiano. Il secondo capitolo, *Introducing Thomas Sowell's "Basic Economics: A Common Sense Guide to the Economy"*, fornisce le informazioni principali riguardo l'autore del libro e il libro stesso. Definisce poi brevemente l'economia internazionale e i suoi principi di base, necessari per comprendere l'oggetto e gli argomenti relativi alla traduzione in questione. Il terzo capitolo contiene la traduzione dall'inglese all'italiano del testo di Sowell, quindi il capitolo 20 e il capitolo 21, contenuti nella Parte VI di *Basic Economics*, intitolata *The International Economy*. Il testo originale è fornito in appendice. Infine, nel quarto ed ultimo capitolo, *Translation Process: Approaches, Strategies, Problems, Comments*, viene analizzata la traduzione, prendendo in considerazione alcuni aspetti del testo di partenza e del testo di arrivo e le loro differenze, così come l'approccio al testo e le strategie utilizzate nel processo traduttivo, ed i problemi affrontati durante la trasposizione del testo in italiano. Questo capitolo, con funzione di

“commento finale”, ha esemplificato i suddetti aspetti attraverso alcuni esempi presi dal TP ed i corrispondenti del TA, confrontandoli tra loro. In particolare, gli aspetti che si è scelto di trattare nell’analisi sono: Stile, metafore e linguaggio figurato; Terminologia – uso di acronimi e abbreviazioni; Coesione; Strutturazione del testo; Complessità e lunghezza del periodo; Spersonalizzazione; Omissioni.

Lo studio del tema è stato condotto a fondo, sia a livello teorico che pratico , pertanto ho cercato di trattare la materia nella maniera più specifica e precisa possibile.

Poiché questo lavoro è incentrato sulla traduzione dei linguaggi specialistici, con particolare attenzione alla lingua dell’economia, il primo capitolo è servito come introduzione alla disciplina dei Translation Studies e l’ambito dei linguaggi specialistici. Per quanto concerne gli studi di traduzione, i suoi principali aspetti e la natura della disciplina sono stati illustrati attraverso le definizioni di linguisti quali Baker, Hatim e Mason, House, Newmark, Snell-Hornby. Con riferimento ai linguaggi specialistici e le LSP, poiché costituiscono l’oggetto di questa tesi, sono stati presentati e definiti con attenzione in base alle loro caratteristiche principali, tenendo conto dei pareri e delle definizioni degli esperti in materia, quali Cortelazzo, Gotti, Hoffmann, Musacchio, Sager , Scarpa, e Sobrero. Le lingue speciali, ovvero quelle che designano le varietà linguistiche appartenenti a settori specifici, tra cui l’economia, possono essere stratificate secondo una dimensione orizzontale (corrispondente all’ambito disciplinare) e una dimensione verticale (variabilità socio-pragmatica). Quando uno specialista tratta un argomento relativo al suo specifico ambito di appartenenza, possono verificarsi tre diverse situazioni che determineranno il livello di specializzazione di quella lingua: il caso in cui un esperto si rivolge ad altri specialisti; la situazione in cui gli esperti si rivolgono ad un pubblico di non

specialisti; il caso in cui l'esperto si rivolge al grande pubblico. Pertanto, tenendo conto delle diverse variabili quali il registro, la tipologia testuale, il destinatario, l'argomento e lo scopo dell'interazione, il livello di tecnicità (distanza massima o minima dalla lingua comune), i testi specialistici possono essere suddivisi in livello scientifico, vale a dire quello di massima specializzazione, e in livello divulgativo, cioè quello di massima divulgazione. In questa parte del capitolo si è anche osservato che le lingue speciali, per essere considerate tali, devono rispondere a dei criteri fondamentali: precisione, semplicità e chiarezza; oggettività; astrattezza; generalizzazione; densità di informazione; sinteticità; neutralità emotiva; mancanza di ambiguità; impersonalità; coerenza logica; uso di termini tecnici definiti, di simboli e figure. Inoltre, la lingua specialistica è caratterizzata da specifici aspetti lessicali, morfo-sintattici e testuali, che sono anche quelli che i traduttori delle LSP devono tenere in considerazione durante il processo traduttivo di un testo specialistico. L'analisi della traduzione in questione è stata svolta seguendo proprio queste caratteristiche. Nell'ultima parte del capitolo ho delineato il linguaggio economico e le sue principali caratteristiche, osservando che la disciplina, essendo caratterizzata da un linguaggio complesso, può comportare difficoltà traduttive abbastanza impegnative, ma stimolanti allo stesso tempo. La traduzione di testi economici deve quindi tenere conto delle diverse variabili presenti nella lingua di partenza e in quella lingua di arrivo.

Il secondo capitolo è stato dedicato ad un'introduzione generale sul testo in questione, presentando il suo autore e descrivendo il libro stesso. Inoltre, è stata data una breve definizione dell'economia internazionale, delineando le questioni più importanti relative al tema; questo è stato indispensabile al fine di comprendere meglio l'oggetto e gli argomenti relativi ai capitoli tradotti per questo lavoro. Thomas Sowell, economista, autore,

editorialista e teorico sociale americano, ha più volte ribadito che, attraverso la pubblicazione di *Basic Economics*, la sua intenzione era quella di spiegare in maniera chiara i principi economici di base al grande pubblico ed agli studenti che si trovano agli inizi del percorso di studio dell'economia, evitando il gergo ed i grafici che troppo spesso caratterizzano molti testi sullo stesso argomento. Facendo riferimento agli studi degli esperti in linguaggi specialistici, in questo capitolo ho anche spiegato che il testo di Sowell va chiaramente collocato a livello divulgativo, poiché la situazione comunicativa è quella in cui uno specialista si rivolge al grande pubblico, fornendo informazioni tecniche a un pubblico non esperto attraverso un lessico comune, attingendo ad esperienze della vita quotidiana per esemplificare i concetti legati al suo ambito professionale. Inoltre, essendo *Basic Economics* un testo scientifico che riporta delle teorie, e che fa riferimento ad un ambito specifico, esso rientra nella categoria dei testi informativi.

Il terzo capitolo contiene la traduzione in italiano del capitolo 20, sul commercio internazionale, e del capitolo 21, sui trasferimenti internazionali di ricchezza.

Infine, ho dedicato l'ultimo capitolo all'analisi della mia traduzione, ponendo particolare attenzione agli aspetti che a mio parere emergevano rispetto ad altri e più rilevanti dal punto di vista lessicale, testuale e morfo-sintattico, che ho scelto tenendo in considerazione la tipologia testuale unitamente al fatto che nel TP si utilizzi un tono medio, vicino al linguaggio parlato. Un testo che va quindi collocato a livello divulgativo e destinato al grande pubblico, vale a dire la gente comune e gli studenti, inesperti in questo settore. Le strategie traduttive, nonché le differenze tra TP e TA sono state illustrate confrontando alcuni passi del testo inglese con il testo italiano corrispondente. In particolare, a livello lessicale e retorico, ho innanzitutto analizzato la sorprendente

semplicità del linguaggio: è evidente, come esemplificato da alcune parti del testo originale, che l'autore guida gradualmente i suoi lettori alla comprensione del concetto, spiegandolo passo dopo passo e facendo dei ragionamenti in termini molto semplici, fornendo alcuni dati basati su semplici cifre anziché su grafici complessi. In linea generale, nella traduzione ho mantenuto il linguaggio e lo stile semplice dell'autore, ma ho usato un registro leggermente più formale nel TA, secondo le convenzioni italiane, senza perdere di vista, però, la leggibilità a favore del pubblico. I vari esempi di metafore, similitudini e di espressioni idiomatiche presenti nel TP hanno confermato l'uso frequente del linguaggio figurato nei testi divulgativi. Ho reso queste ultime con le espressioni figurate corrispondenti nel TA. Un altro aspetto che secondo me meritava particolare attenzione da un punto di vista lessicale è quello relativo alla terminologia, con particolare riguardo alla bassa frequenza di acronimi, contrariamente ai testi altamente specializzati.

A livello testuale, ho analizzato la coesione e l'organizzazione testuale. Per illustrare l'importanza del primo aspetto nella traduzione di un testo economico dall'inglese all'italiano, ho delineato i diversi modi in cui la coesione può essere realizzata nelle due lingue e analizzato le differenze nell'uso di legami coesivi tra il TP e il TA. Per quanto riguarda l'analisi del secondo aspetto, ho preso in considerazione la struttura a livello argomentativo del TP e la sua trasposizione nel TA, spiegando come nella mia traduzione ho mantenuto la stessa struttura del testo originale, sebbene, in linea generale, in tutto il testo italiano sia stato adottato un registro un po' formale. Ho altresì delineato le strategie utilizzate nel TA per rimediare ai casi in cui linguaggio del TP era troppo informale per un pubblico italiano.

A livello morfosintattico, la mia analisi si è concentrata sulla complessità e lunghezza del periodo ed ha illustrato le differenze nella struttura della frase tra il testo inglese e quello italiano, ed i casi in cui sono stati necessari degli adattamenti nel TA.

L'ultimo aspetto analizzato è stato quello della spersonalizzazione e delle sue diverse modalità di uso nelle due lingue. Ho osservato come il TP, mirando alla divulgazione e ad un rapporto ravvicinato con il lettore, usi frequentemente il pronome in prima persona plurale *we*, che è invece raro nei testi italiani che si occupano di economia, e talvolta troppo informale; perciò nella maggioranza dei casi ho tradotto con l'impersonale *si*. Ho descritto inoltre un ulteriore modo in cui Sowell esorta il lettore, ovvero attraverso l'uso di forme verbali imperative. In questo caso ho deciso di mantenere la medesima forma anche nel TA, utilizzando quindi la corrispondente forma imperativa nella traduzione, in modo da includere il lettore nella stessa maniera di Sowell.

Portare a compimento la traduzione di parte del testo di Thomas Sowell si è rivelata essere un'esperienza molto interessante e stimolante, ma al contempo un compito molto impegnativo. La parte difficile del lavoro che ho scelto di svolgere non è stata la comprensione a livello terminologico, poiché trattandosi di un testo appartenente al genere divulgativo, non è complessivamente caratterizzato da un lessico complesso o troppo tecnico, anzi, si è rivelato abbastanza comprensibile e scorrevole in termini di leggibilità, senza particolari problemi a livello lessicale. La sfida principale che ho dovuto affrontare nella traduzione in questione è stata invece quella di cercare il più possibile di mantenere lo stesso tono utilizzato dall'autore nel testo originale, pur soddisfacendo i requisiti di un testo italiano di questo tipo e tenendo anche in considerazione le differenze tra il registro italiano e inglese e nell'organizzazione retorica del testo; vale a dire ottenere l'innalzamento del

registro in italiano rispetto a quello del TP, senza alterare l'intenzione del testo originale di presentare i concetti in modo chiaro al grande pubblico. Ho pertanto cercato di tradurre i capitoli 20 e 21 di *Basic Economics* nel miglior modo possibile, ovvero portando a compimento il processo traduttivo considerando prima di tutto che si tratta di un'opera divulgativa e tenendo sempre in mente l'obiettivo dell'autore e il tipo di pubblico a cui il testo è destinato. Scelte nel testo di arrivo sono state quindi effettuate conformemente a ciò, al fine di mantenere il tono medio e informale del testo originale, che frequentemente si avvicina alla lingua parlata e ad un registro colloquiale. Nella TA ho deciso pertanto di mantenere la stessa semplicità di linguaggio dell'autore, in modo da non trasformare il testo in qualcosa di diverso, estraneo allo scopo dell'autore. Sebbene il registro italiano che ho utilizzato sia leggermente più formale di quello del testo inglese, esso garantisce la medesima leggibilità, chiarezza e semplicità espressiva del testo originale, rendendo però allo stesso tempo il lettore consapevole che il testo sia stato scritto da un esperto e meriti quindi la loro completa attenzione, al pari di un testo altamente specializzato.