

## Gli ESG non aiuteranno il Sud del mondo

di Ricardo Hausmann

Pubblicato il 6 ottobre 2021 su Project Syndicate

Traduzione di Matteo Negrini

L'idea degli standard di rendicontazione ambientale, sociale e di *governance* (ESG) è, ormai, diventata dominante.

Le principali società di Wall Street hanno adottato gli ESG come guida per gli investimenti responsabili e, così facendo, hanno costretto le migliaia di aziende in cui investono a fare altrettanto.

Ciò detto, gli standard ESG aiutano veramente gli investitori e le società che operano nel Sud del mondo ad impiegare il capitale nel modo più efficiente? O sono, piuttosto, la mera espressione dei valori e delle priorità postmoderne degli Stati più ricchi?

Gli ESG impongono alle aziende di riferire sulle loro pratiche ambientali e sui rischi climalteranti associati alle loro attività; sul trattamento riservato ai lavoratori, ai clienti e alle comunità in cui operano e su diversi criteri di *governance*, come la composizione del Consiglio di Amministrazione o la frequenza dei controlli interni ed esterni sui comportamenti scorretti.

Questa procedura serve a conoscere l'impatto complessivo che un'impresa ha sui suoi *stakeholder*<sup>1</sup> e ad informare gli investitori, sottintendendo che, se le aziende non ne fossero consapevoli, si potrebbero manifestare delle problematiche sottovalutate o ignorate.

L'idea degli ESG riunisce, quindi, il detto «*ciò che viene misurato viene gestito*» con quanto osservava il compianto docente di Harvard John Ruggie, secondo il quale è nell'interesse delle aziende adottare i valori dei loro *stakeholder* come, ad esempio, i diritti umani.

A prima vista, sembrerebbe un deciso miglioramento rispetto alla ristretta visione tipicamente focalizzata sui profitti.

Fino a che punto, però, gli ESG sono in grado di aiutare i Paesi del Sud del mondo a colmare gli enormi divari di reddito e di benessere che li separano dalle economie avanzate?

Un esame più attento rivela che in essi non vi è nulla che favorisca espressamente il tipo di investimenti necessari per raggiungere tale scopo.

Occorre trovare un modello alternativo.

Nella maggior parte dei Paesi in via di sviluppo, la crescita è limitata dalla loro incapacità di aumentare le importazioni, indispensabili per produrre quasi tutti i beni o servizi moderni.

La penuria di valuta estera riduce la possibilità di disporre dei necessari fattori di produzione.

Per importare di più, però, bisogna esportare di più.

Poche esportazioni si traducono in un basso livello di importazioni e in un tasso di crescita che diventa troppo sensibile a quei fattori esogeni in grado di aumentarle: miglioramento delle condizioni commerciali, maggiori aiuti dall'estero o un più facile accesso al credito, così come avvenne in occasione del "superciclo delle materie



prime” avutosi tra il 2004 e il 2014.

Se confrontiamo il Giappone con il Bangladesh, l’Etiopia, la Nigeria e il Pakistan - tutti Paesi con una popolazione compresa tra i 100 e i 200 milioni – vediamo che prima della pandemia di Covid-19, il Giappone era 19 volte più ricco dell’Etiopia e 8-9 volte più ricco degli altri; il rapporto importazioni/PIL era 2-3 volte superiore rispetto a quello degli altri e il prezzo di un dollaro statunitense in unità di produzione interna comparabile era circa un terzo di quello degli altri Paesi.

Un prezzo elevato abbinato a una bassa quantità è un segno che rivela un vincolo di cambio.

Peraltro, in Etiopia, in Pakistan e nella maggior parte degli altri Paesi a basso reddito, i ricavi da esportazioni riescono a coprire meno della metà dei costi delle importazioni. Il resto viene pagato con aiuti esteri o con un indebitamento non sostenibile.

In un’economia che cresce, è importante che le esportazioni si integrino con l’aumento dei salari.

Diversamente, se bisogna mantenerli bassi per sostenere l’export, un loro aumento ridurrà la capacità del Paese di esportare e frenerà il suo processo di crescita.

I Paesi in rapida crescita dell’Asia orientale e dell’Europa orientale sono in grado di sostenere l’aumento dei redditi perché hanno spostato il loro paniere di esportazione verso prodotti più complessi [quindi, a maggior valore aggiunto N.d.T.].

In Sri Lanka, invece, le aziende che esportano - tè, cannella, noci di cocco ed anche indumenti - faticano a tenere il passo con gli aumenti salariali negli altri settori dell’economia.

Seppur nel suo insieme l’economia nazionale vada bene, le imprese esportatrici tendono a restringersi, riducendo di conseguenza la capacità del Paese di importare e innescando così sia una crisi della bilancia dei pagamenti, sia un rallentamento della crescita.

Lo Sri Lanka ha sperimentato ripetutamente questo scenario, proprio come succede anche oggi.

Inoltre, nei Paesi a medio reddito, il mercato interno è solitamente caratterizzato da grandi conglomerati con posizioni dominanti nelle cosiddette *non-tradable activities*<sup>2</sup>. In questi settori (vendita al dettaglio, banche e assicurazioni, costruzioni, sanità, etc...) essi riescono ad avere localmente sufficiente potere monopolistico per riuscire ad essere generosi con la loro forza lavoro. Sebbene producano beni di scarso valore, per i clienti in “fondo alla piramide”<sup>3</sup>, eccellono in tutti i parametri ESG.

Sono aziende che richiedono valuta estera che esse stesse non aiutano a generare. Non possono quindi spingere il Paese in avanti, oltre il livello di produzione sostenuto dalla capacità delle imprese esportatrici. Né, peraltro, sono penalizzate dagli attuali standard ESG per i miseri risultati che ottengono nella Ricerca & Sviluppo e negli altri ambiti legati all’innovazione.

Questo tipo di struttura aziendale rivela una caratteristica degli attuali Paesi a basso e medio reddito che avrebbe sorpreso Karl Marx, il quale sosteneva che la produzione capitalistica fatta da imprese che possiedono i mezzi di produzione e assumono lavoratori in cambio di un salario avrebbe sostituito la produzione artigianale realizzata da maestranze con i loro strumenti.

Al contrario, oggi, nei Paesi a medio reddito la produzione capitalista assorbe non più della metà della forza lavoro e nei Paesi a basso reddito molto meno della metà. Il resto della forza lavoro si compone di lavoratori autonomi o opera in microimprese che assomigliano a quelle dei tempi di Marx.

Questa situazione è strettamente legata alla mancanza di valuta estera.

In pratica, le moderne *non-tradable activities* non possono crescere più di quanto l’economia non sia in grado di ottenere valuta estera.

Purtroppo, gli ESG non sono legati a criteri che favoriscano investimenti veramente efficaci e capaci di cambiare il Sud del mondo. Al contrario, promuovono involontariamente i produttori monopolistici di beni “non commerciabili” che possono permettersi i maggiori costi di rendicontazione e di gestione ESG.



I parametri ESG nascono da buone intenzioni, ma il mondo ha bisogno di un approccio diverso, che incoraggi in modo specifico sia l'esportazione di prodotti più complessi, sia l'innovazione e salari più alti.

**Ricardo Hausmann** insegna alla John F. Kennedy School of Government dell'Università di Harvard ed è direttore dell'Harvard Growth Lab.  
È stato ministro della pianificazione in Venezuela e capo economista presso la Inter-American Development Bank..

---

#### Note del traduttore

- 1 Stakeholder - Tutti i soggetti, individui od organizzazioni, attivamente coinvolti in un'iniziativa economica il cui interesse è negativamente o positivamente influenzato dal risultato dell'esecuzione, o dall'andamento, dell'iniziativa e la cui azione o reazione a sua volta influenza le fasi o il completamento di un progetto o il destino di un'organizzazione. [...] Nell'ambito del cosiddetto filone etico, sono stakeholder tutti i soggetti che influenzano o sono influenzati dall'impresa e di cui essa deve tener conto, anche in assenza di potere diretto su processi e profitti, poiché essi subiscono conseguenze a vari livelli, per es. un impatto ambientale negativo. (fonte: Treccani)
- 2 Si definiscono così perché “non commerciabili” a livello internazionale: sono attività che riguardano servizi per i quali il richiedente e il produttore si trovano nello stesso luogo o merci che hanno un basso valore rispetto al loro peso o volume e, pertanto, sono antieconomiche da vendere sui mercati globali. I prezzi di questi beni e servizi seguono, sostanzialmente, dinamiche interne al Paese. Incrementi parziali della produttività in attività “non commerciabili” sono in ultima analisi auto-limitanti, perché le attività dei servizi individuali non possono espandersi senza rendere le loro ragioni di scambio controproducenti e spingendo quindi verso il basso i propri prezzi (e la redditività). Nei Paesi in via di sviluppo di oggi, la maggior parte della manodopera in eccesso viene assorbita nei servizi “non commerciabili” che operano a livelli molto bassi di produttività, in attività come il commercio al dettaglio e i lavori domestici.
- 3 Il cosiddetto “fondo della piramide” (“della ricchezza” o “del reddito”, a seconda dei casi) è il gruppo socio-economico più grande, ma più povero. In termini globali, sono i 2,7 miliardi di persone che vivono con meno di 2,50 dollari al giorno (fonte: United Nations Development Programme, *Human Development Report: Sustaining Human Progress*, New York 2014)