

CORRIERE DELLA SERA

lunedì, 27 giugno, 2005

COMMERCIO ESTERO

023

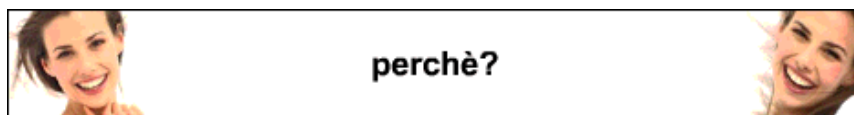
Rileggete il vecchio Ricardo: ecco perché la Cina fa paura**La legge dei costi comparati enunciata dall' economista inglese dimostra che l' Europa non è in grado di reggere la concorrenza****ORIENTE & OCCIDENTE Come valutare l' invasione delle merci provenienti dal gigante asiatico**

Sul Corriere dell' altro giorno (22 giugno) leggo che Tremonti e il professor Cipolletta mi « rispondevano » . Rispondevano a che cosa? Immagino a un riassuntino di una sessantina di righe (tempo di lettura: un minuto) di un dialogo intervista a braccio alla assemblea della Confesercenti. Non mi risulta che né Tremonti né Cipolletta fossero presenti quando parlavo. E, ripeto, non esiste nessun testo scritto di quel mio dire. Come si fa, allora, a rispondere al quasi nulla, a cose ignote? Si fa male. Difatti. Ma siccome il tema era la Cina - e quindi un tema importante - eccomi qui ad offrire ai miei contraddittori un testo che possono davvero trafiggere, un testo che davvero esiste. Tremonti è troppo permaloso. Rispondendo alla domanda (scherzosa) del mio intervistatore su punti di contatto tra noi due rispondevo (scherzosamente) che semmai era Tremonti che copiava me, visto che il testo che avevo citato era una prolusione alla Accademia dei Georgofili del 1993, e quindi di dodici anni fa. Due battute che il pubblico ha capito come tali. Invece Tremonti mi fa sapere, pizzutissimo, che non conosceva la mia « profezia » , ma che comunque la sua impressione era che « Sartori abbia copiato da Napoleone » . Il nesso mi sfugge, ma grazie lo stesso: sia per la promozione a profeta, sia perché copiare da un grande è pur sempre un gran copiare. Il professorCipolletta, già direttore generale per lunghi anni della Confindustria, mi risponde invece così: che « dalla Cina avremo qualche problema per alcuni anni, ma poi diventerà un grande mercato » , precisando anche che le mie tesi sono « eccessive e sbagliate perché il fenomeno della Cina non è niente di diverso da ciò che è successo con il Giappone » . Bene, vediamo chi sbaglia. Intanto non so se Tremonti e Cipolletta sappiano quali sono le mie tesi. Cominciamo da qui. Nel 1993 scrivevo (profeticamente?) che la globalizzazione comporta che « la tecnologia può essere la stessa ovunque » , e che « i Paesi avanzati diciamo del secondo mondo (Giappone, Corea, e tra non molto la Cina) sono o presto saranno in stato di parità tecnologica con l' Occidente. Se così, o quando è così, il caso è, in vitro , chiarissimo: a parità di macchina... i Paesi a basso costo di lavoro possono produrre e vendere a meno, molto meno, di noi. Pertanto a parità di tecnologia l' Occidente ad alto costo di lavoro è destinato a restare senza lavoro. Le cosiddette società industriali diventerebbero senza industria » . La conclusione è, allora, che « quando la variabile è il costo del lavoro, in una economia globalizzata il lavoro va ai poveri e i Paesi ricchi vanno in disoccupazione » . Si può rispondere che il costo del lavoro non è la variabile decisiva, visto che incide, nella produzione dei beni capital intensive , ad alta tecnologia, soltanto per un 10 20 per cento del costo del prodotto. Ma, intanto, un 10 20 per cento non è poco. Se la stessa automobile costa in Europa 10 mila euro e in Cina 8.500, la macchina europea in Cina non si vende e inEuropa si vende poco. Unaltro possibile contrattacco è di argomentare che ilmio (chiamiamolo, per intendersi, la « legge Sartori ») è soltanto uno schema astratto, che la realtà è molto più complessa, eccetera, eccetera. Ma a parte il fatto che tutte le leggi economiche sono, per definizione, formulazioni astratte, a questo punto iomimetto al riparo lasciando la parola alla legge dei « costi comparati » di un economista della stazza di Ricardo. Verso il 1830 Ricardo sosteneva che le merci devono essere prodotte dove costano meno. Per esempio, l' Inghilterra non doveva produrre vino, visto che in Portogallo costava meno e veniva meglio. Viceversa il Portogallo non doveva produrre panni ma li doveva comprare in Inghilterra, che disponeva già di una industria tessile che li produceva meglio e a meno. Questa legge resta ineccepibile. Ma presuppone reciprocità di scambi, che ogni Paese possa compensare i suoi acquisti con prodotti che può vendere. Così la domanda oggi diventa: quali sono o saranno, a breve, i prodotti europei che costano meno in Occidente che in Cina, e che quindi la Cina

comprerebbe da noi? A tutt' oggi la Cina continua a comprare macchinari « sofisticati » che la portino all' avanguardia tecnologica. Ma dopo? Già ora, c' è qualcosa made in China che costa più del suo equivalente made in Italy ? Ci viene raccontato che la Cina sta diventando per noi una colossale opportunità di mercato. Vero. Ma per chi ? Non per noi (tutti quanti), ma purtroppo solo per l' industriale che sa e può « delocalizzare » la mano d' opera in Cina. Per lui può essere una pacchia: mantiene il suomarchio e incamera i sovraprofiti che si merita (visto che è bravo). Ma nel contempo i suoi operai o dipendenti perdono il posto di lavoro; per loro, e per l' azienda Italia nel suo insieme, sarà, sarebbe, un colossale e intollerabile disastro. Ela tesi zuccherosa, edulcorata, di chi ci racconta che sarà soltanto una congiuntura di « qualche problema per alcuni anni » io non la bevo. Non è proprio bevibile. Gli economisti dovrebbero sapere fare i conti. Questi: che se e finché il costo del lavoro in Cina sarà di 10 30 volte inferiore ai costi dei Paesi ricchi, allora la legge di Ricardo dei costi comparati richiede che per ripristinare uno scambio che induca i cinesi a comprare in Europa prodotti europei, occorrerebbe che i nostri lavoratori accettino di ridurre da 10 a 30 volte i loro salari. Diciamo, in media, di 20 volte. Il che significa, in euro, che chi ne guadagna 1.000 al mese si dovrebbe contentare di 50 al mese. Possibile? No. Giusto? Nemmeno. La risposta è che anche i salari cinesi cresceranno. Sì; ma campa cavallo. Prima che crescano di venti volte ci vorranno, se tutto va bene, da cinquanta a cento anni. Se tutto andrà bene, sarebbe per i miei pronipoti. Ea questo proposito l' analogia con il Giappone fa acqua da tutte le parti. Intanto, il professor Cipolletta sorvola sulle proporzioni, sulle enormi differenze di scala. I giapponesi sono, all' ingrosso, 130 milioni. I cinesi sono, all' ingrosso, un miliardo e 300 milioni. Dieci volte tanto. Inoltre, e questa svista di prospettiva storica è ancora più grave, il Giappone decolla nella sua modernizzazione dalla cosiddetta « restaurazione Meiji » del 1868 89, che fu davvero una « illuminata » riuscitissima rivoluzione dall' alto. Difatti quando il Giappone attaccò gli Stati Uniti a PearlHarbor la sua tecnologiamilitare non era inferiore a quella degli americani. Aggiungi che da più di 50 anni il Giappone è un Paese libero nel quale i lavoratori sono protetti da sindacati, mentre la Cina è a tutt' oggi un Paese autoritario che riparte davvero da zero, dalla devastazione economica del maoismo. La Cina è lontanissima dall' essere « come noi » ; il Giappone lo è. Asserire che la Cina farà « in alcuni anni » come il Giappone, è un depistaggio. Si noterà che non sono entrato nel dibattito sui rimedi. Sto solo cercando di stabilire quale sia la corretta diagnosi. Mase la diagnosi non è corretta - e finora non lo è - anche i rimedi non saranno corretti.

Sartori Giovanni

CHIUDI



30.06.2005

Sartori e le ombre cinesi

di **Ferdinando Targetti**

Il prof. Sartori sul «Corriere della Sera» del 27 giugno ha esposto una tesi sugli effetti che la concorrenza di grandi paesi emergenti, come la Cina, esercitano su economie mature come la nostra. Questa tesi si può sintetizzare nei tre passaggi logici seguenti. Primo: il commercio internazionale porta benefici ad un paese solo se questo produce merci a costi inferiori a quelli dei suoi concorrenti, solo se può specializzarsi nella produzione di una merce per la quale ha un vantaggio di costo assoluto.

Se invece un Paese ha dei costi di produzione (salari) maggiori nella produzione di tutte le merci (e sarebbe il caso dell'Europa o dell'Italia) rispetto ad un altro paese (la Cina) il commercio internazionale risulta dannoso al primo Paese. Questa tesi viene attribuita dal prof. Sartori a David Ricardo. Secondo: da questa analisi la conseguenza politica che ne deriva, anche se viene solo adombrata nell'articolo del Corriere, ma sostenuta con più nettezza altre volte, consiste nell'adozione di qualche forma di protezione dell'industria dei Paesi maturi. Terzo: la necessità di protezione deriva dalla congettura che la superiorità concorrenziale della Cina, basata sui bassi salari, permarrà «tra i cinquanta e i cento anni» e dalla tesi che questa concorrenzialità distrugge occupazione nei paesi maturi.

Cercherò di obiettare punto per punto i tre argomenti precedenti e concluderò con mie osservazioni sulle politiche da adottare. Primo: la tesi di Ricardo va in direzione contraria rispetto a quanto sostenuto dal prof. Sartori. Infatti Ricardo deve la sua fama in tema di commercio internazionale, non alla tesi, ovvia, della specializzazione nel caso di vantaggi assoluti, ma al paradosso, detto appunto di Torrens-Ricardo, dei vantaggi comparati relativi. Il grande economista inglese, che era il massimo fautore nel suo tempo del libero commercio, sostenne che, nel caso di due Paesi e due merci, il commercio internazionale è conveniente ad entrambi i Paesi, anche se uno dei due produce a costi maggiori entrambe le merci (purchè questo Paese si specializzi nella produzione della merce ove ha un minore svantaggio comparato). Il commercio internazionale avvantaggia quindi anche chi produce a costi maggiori tutte le merci. Non dico che la tesi di Sartori non possa essere sostenuta dal punto di vista economico (la validità della tesi ricardiana dipende infatti da una serie di ipotesi a volte stringenti, come il pieno utilizzo del fattore lavoro), solo che egli, per farlo, non credo possa invocare l'autorità di Ricardo, che sostenne una tesi analitica e politica opposta alla sua. Fu infatti anche sulla base della dottrina di Ricardo che la Gran Bretagna impose il libero commercio all'India e così facendo distrusse l'industria tessile indiana che, a quell'epoca, produceva a costi maggiori della Gran Bretagna la quale, in piena rivoluzione industriale, godeva di costi inferiori all'India nella produzione dei manufatti. Secondo: la politica commerciale. La tesi protezionista implicita nel discorso del prof. Sartori è invece più simile a quella esposta da Friederich List nel XIX secolo e da Raul Prebisch nel XX, i quali sostennero che l'industria dei Paesi che producevano a costi più alti

Editoriale

[Nicola Tranfaglia](#)
[Cosa vogliamo da Prodi](#)
[Maurizio Chierici](#)
[Anche Mauro vuole votare](#)

Le interviste de l'Unità



[Luciano Gallino](#)
[«Dico a Prodi:
punta sul lavoro
vero»](#)
 Idee per la sinistra

[Gianfranco Pasquino](#)
[Programma, le parole per
dirlo](#)

(rispettivamente la Germania e l'America Latina) doveva essere "protetta" dalla concorrenza internazionale dei Paesi che producevano a costi minori (la Gran Bretagna nel XIX secolo e gli Stati Uniti nel XX), per permettere alla "industria nascente" di raggiungere gli standard tecnologici di quella dei paesi più avanzati. Nicholas Kaldor a Cambridge ci insegnava che se un paese produce prevalentemente merci a rendimenti crescenti, la manifattura, e l'altro a rendimenti decrescenti, l'agricoltura, il libero commercio e la specializzazione indotta dal commercio internazionale, fa scomparire dal Paese agricolo la manifattura che è il motore della crescita. Io credo che queste tesi protezionistiche abbiano un valido fondamento, ma una cosa è propugnare una protezione per un'industria nascente di un Paese povero, un'altra cosa è richiedere una protezione per un'industria declinante di un Paese ricco. Che coerenza e legittimità politica può avere la comunità dei Paesi ricchi quando, dopo aver imposto un sistema internazionale di libero scambio (attraverso prima il Gatt e poi il Wto) si trova a difendere l'agricoltura nazionale, attraverso la politica agricola comunitaria o a proteggere la propria manifattura dalla concorrenza delle merci prodotte dai Paesi emergenti, come è avvenuto fino a poco tempo fa con l'accordo multifibre in Europa e con il cartello dell'acciaio negli Usa?

E veniamo all'ultimo punto, la congettura che il vantaggio competitivo dovuto a salari bassi della Cina (e che dire dell'India e dell'Indocina?) permarrà per un periodo «da cinquanta a cento anni» e la tesi che, fintanto che tale vantaggio permarrà, i Paesi emergenti creeranno lavoro e i Paesi maturi lo perderanno. La mia obiezione è triplice. Dal punto di vista empirico la più parte delle ricerche condotte fino ad oggi propendono per una non conferma dell'assunto che il commercio dei Paesi sviluppati con i Paesi emergenti distrugga lavoro nei primi Paesi. Fino ad ora nei Paesi maturi la disoccupazione strutturale e/o la sperequazione salariale tra lavoratori qualificati e non è causata più dal progresso tecnico che dal commercio internazionale (per una rassegna vedasi l'articolo di Ajit Singh di Cambridge e di Ann Zammit delle Nazioni Unite su «Oxford Review of Economic Policy», n.1, 2004) e nessuno si sogna di chiedere una difesa dei lavoratori dagli effetti del progresso tecnico (se non per l'adozione di ammortizzatori sociali). Una delle ragioni del fatto che il commercio non distrugge lavoro dei Paesi maturi in aggregato, ed è il mio secondo punto, risiede nel fatto che le esportazioni dai Paesi emergenti creano reddito, che cresce a ritmi molto elevati, il quale è speso in gran parte importando merci dal resto del mondo. La distruzione di lavoro quindi può farsi risalire solo all'avanzo commerciale netto di tutti i Paesi emergenti rispetto ai Paesi maturi, che è meno rilevante di quanto si pensi. Quanto detto non esclude che i nuovi flussi di commercio internazionale producano degli effetti di composizione assai rilevanti su singoli Paesi: la Germania aumenta il proprio attivo con la Cina, l'Italia vede invece aumentare il suo disavanzo. Tra parentesi, il disavanzo italiano preoccupante non è tanto con la Cina, quanto con i nostri tradizionali partner europei nei cui confronti perdiamo competitività nei settori tecnologicamente intermedi! A rendere debole la congettura del prof. Sartori della durata secolare della competitività da bassi salari della Cina sta infine un altro argomento, del quale sono debitore a Pierluigi Ciocca, vicedirettore generale della Banca d'Italia. La Cina ha un'economia debole e instabile. Debole perché il finanziamento delle imprese cinesi è ottenuto da banche locali che sono in una situazione di grande fragilità (metà dei prestiti sono incagliati o inesigibili), instabile perché la crescita è ottenuta con un'intensità di investimento per unità di prodotto troppo elevato, questo richiede che i consumi, privati e pubblici dei cinesi siano

miserrimi, cosa che, malgrado il regime poliziesco, non potrà essere mantenuta tanto a lungo quanto congetturato dal prof. Sartori. Quanto detto fin qui contro una politica di chiusura commerciale verso i Paesi emergenti e verso la Cina in particolare, non deve impedire di avanzare delle proposte di politica commerciale e di politica economica più generale. Vorrei avanzarne quattro. Primo, a livello di Paese. L'Italia ha il diritto e il dovere di difendere la propria industria dai falsi: se la Cina ha il vantaggio comparato di bassi salari ed è giusto che lo possa sfruttare, l'Italia ha il vantaggio comparato delle idee, del gusto e del design ed è giusto che lo debba difendere. Secondo, a livello di Ue. Se l'Ue non vuole perdere lavoro deve poter fare investimenti a prescindere dal vincolo esterno della bilancia commerciale, così come accade negli Stati Uniti i quali, grazie al signoraggio del dollaro, malgrado abbiano un deficit rilevante con i Paesi emergenti, crescono al 4% all'anno creando occupazione. Questo lo può fare anche l'Unione Europea se si desse istituzioni adeguate, come ho argomentato nel mio precedente articolo su «l'Unità» («L'Europa e otto problemi», 22 giugno). Terzo, a livello di Nazioni Unite. Il vantaggio comparato dei bassi salari dei Paesi emergenti, che è lo strumento principale grazie al quale essi possono uscire dal sottosviluppo e dalla povertà, non può essere loro sottratto. Tuttavia questo non significa che in quei Paesi tutto debba essere permesso: lavoro minorile, lavoro in forma schiavistica, eccetera. Su questo terreno va rafforzato il ruolo dell'Institute of Labour Office (ILO), un'istituzione dell'Onu con sede a Ginevra, che dovrebbe adoperarsi per la sottoscrizione di trattati per la difesa dei lavoratori nei Paesi emergenti e la pubblicizzazione dei Paesi che non li hanno sottoscritti. Si ricordi che le principali forme di sfruttamento nei Paesi poveri si ritrovano nell'economia informale di quei Paesi e non tanto nelle imprese che esportano nei Paesi ricchi. Quarto, un nuovo organismo internazionale. Ribadisco quanto ho affermato e cioè che credo che debba essere accettato che un paese emergente possa trarre beneficio, in termini di reddito e occupazione, dei suoi vantaggi comparati in termini di bassi salari (entro certi limiti), sia che la produzione sia realizzata da imprese locali, sia da multinazionali. Questo non implica che le imprese multinazionali che investono in quei Paesi debbano poter essere di fatto esentate dalle imposte sui loro profitti, anche qualora questi vengano rimpatriati nel paese della casa madre. Cosa che oggi accade, a motivo del combinato disposto dell'esenzione totale, ad esempio in Cina, di imposte sui profitti di investimenti esteri per un certo numero di anni e dei prezzi di trasferimento (molto maggiori dei costi) che vengono praticati tra consociata estera e casa madre. Queste pratiche non sono ammesse per i paesi Ocse e non dovrebbero esserlo nemmeno per i Paesi emergenti. Per evitare questo fenomeno, l'Onu dovrebbero pensare di sollecitare la nascita di un'agenzia internazionale delle imposte, una «World Tax Organization», come è stata chiamata da Vito Tanzi, con l'obiettivo di limitare gli effetti della concorrenza fiscale dannosa che una globalizzazione senza regole porta altrimenti con sé.

 MANDA QUESTO
ARTICOLO A UN AMICO

TOP



La Cina ha i suoi vantaggi

Guido Tabellini

04-07-2005

Confondere vantaggi comparati con vantaggi assoluti è un errore ricorrente nel dibattito italiano. La Cina non può acquisire un vantaggio comparato in tutti i settori. La vera sfida è allora rinforzare quelli dell'Italia, per esempio utilizzando meglio la mano d'opera istruita, trattenendo i migliori scienziati, migliorando le istituzioni e le infrastrutture, liberalizzando i servizi, facilitando la riallocazione delle risorse. E rinunciare a inutili barriere commerciali. Anche perché la Cina è soprattutto un'opportunità. Come altri hanno già capito.

Giovanni Sartori è un illustre politologo. Le sue idee sono spesso importanti e innovative, ed espresse con forza e capacità di persuasione. Per questo, ciò che egli scrive va seguito con attenzione. Ma in un paio di recente articoli sul *Corriere della Sera*, il professor Sartori ha preso una solenne cantonata. Poiché l'argomento è importante, e il suo errore è ricorrente nel dibattito italiano, è bene smascherarlo al più presto.

Vantaggi comparati e assoluti

Il problema affrontato è la **Cina**, e in particolare l'incapacità dell'Italia e dell'Europa a reggere la competizione con i cinesi. Sartori parte da un dato di fatto: il **costo del lavoro** (aggiustato per la produttività) in Cina è molto più basso che da noi, e ciò è destinato a durare. Ma allora, si chiede Sartori, cosa possiamo vendere ai cinesi? Nulla, è la sua risposta: "Se e finché il costo del lavoro in Cina sarà di 10-30 volte inferiore ai costi dei paesi ricchi, allora la legge di Ricardo dei costi comparati richiede che per ripristinare uno scambio che induca i cinesi a comprare in Europa prodotti europei, occorrerebbe che i nostri lavoratori accettino di ridurre da 10 a 30 volte i loro salari". **(1)**

E questo non è né giusto né possibile. Sembra un ragionamento impeccabile. Ma, nonostante il richiamo a Ricardo, confonde **vantaggi comparati** con **vantaggi assoluti**. Un semplice esempio chiarisce l'errore. Supponiamo che il costo di produrre una maglietta in Cina sia pari a un ventesimo del costo italiano, e che il costo di produrre una lavatrice in Cina sia un decimo del costo italiano. In regime di libero scambio, l'industria cinese si specializzerà in magliette e importerà lavatrici dall'Italia. Ma come, si chiede Sartori, perché mai i cinesi dovrebbero comprare lavatrici dall'Italia, se possono produrle a un costo dieci volte inferiore? Perché per produrre lavatrici, i cinesi dovrebbero rinunciare a produrre magliette; e, dato il loro vantaggio comparato, questo proprio non gli conviene. È molto meglio per i cinesi produrre magliette, e con il ricavato comprarsi le lavatrici italiane.

Questo non vuol dire che tutto vada bene, e che non dobbiamo preoccuparci della Cina. Dobbiamo preoccuparcene eccome. Ma la ragione non è che i cinesi sono pagati molto meno di noi. La ragione è che la Cina sta **erodendo un nostro vantaggio comparato**. Continuando con l'esempio precedente, una volta compravamo riso dai cinesi, vendendo loro sia magliette che lavatrici. Ora, la Cina ha fatto un salto tecnologico: ha acquisito un vantaggio comparato sulle magliette, lo ha perso sul riso (magari verso un paese terzo che diventa esportatore di riso). L'Italia, che esportava magliette e lavatrici, ha subito un peggioramento delle sue ragioni di scambio. Ora riesce a esportare solo lavatrici, le sue magliette non le compra più nessuno: per l'Italia è una perdita netta di benessere. Sottigliezze inutili, dirà uno scettico. Se oggi la Cina ha eroso il nostro vantaggio comparato sulle magliette, domani lo farà con le lavatrici. Alla fine, il risultato sarà sempre lo stesso, la de-industrializzazione del nostro paese. Ma l'obiezione non regge. La Cina non può acquisire un vantaggio comparato in tutti i settori. Altrimenti, torneremmo a confondere vantaggio comparato e assoluto.

Un grande mercato in espansione

Vedere il problema in termini di vantaggi comparati aiuta a capire che la Cina non è solo una minaccia, ma anche e soprattutto **un'opportunità**. Un paese di 1 miliardo e 300 milioni di persone, il cui reddito cresce dell'8 per cento all'anno per qualche decennio, è un gigantesco mercato in espansione. La Cina non importa solo petrolio e materie prime, ma anche beni di consumo e prodotti industriali di ogni genere. Nel 2004 è stato il terzo partner commerciale

dell'Unione Europea sul lato delle esportazioni, davanti a Giappone e Russia. Qualcuno ne ha saputo approfittare: le esportazioni della **Germania** verso la Cina sono triplicate tra il 1999 e il 2003. Ma per approfittarne anche noi, dobbiamo evitare gli errori. Il protezionismo non è una via d'uscita. Con o senza **barriere commerciali**, non riusciremo a difendere un vantaggio comparato in settori in cui ciò che conta è solo la quantità di lavoro. Non ci sono riusciti altri ben più agguerriti di noi, come gli **Stati Uniti**.

Tra il 1997 e il 2001, l'industria tessile e dell'abbigliamento americano ha distrutto più di 180mila posti di lavoro. Dal 2001 al 2004 ne ha persi altri 350mila. Uno studio di McKinsey conclude che entro pochi anni la Cina potrebbero raggiungere il 50 per cento delle esportazioni mondiali nel tessile. Possiamo rallentare questa tendenza, ma non invertirla. La vera sfida è rinforzare i vantaggi comparati in altri settori. Questo vuol dire sfruttare meglio la mano d'opera istruita, trattenere in Italia i nostri migliori scienziati, migliorare le istituzioni e le infrastrutture, liberalizzare i servizi, facilitare la riallocazione delle risorse. Non sono "pannicelli caldi", come li chiama Sartori. Sono l'unica cosa sensata da fare.

I nostri uomini politici hanno già le idee piuttosto confuse. Cominciano a essere tentati dal protezionismo e dal populismo. Non diamo loro altre scuse per evitare di affrontare le **vere sfide economiche** del paese.

(1) *Corriere della Sera*, 27 giugno.

Il copyright degli articoli è libero. Chiunque può riprodurli. Unica condizione: mettere in evidenza che il testo riprodotto è tratto da www.lavoce.info.

Condizioni per riprodurre i materiali --> Tutti i materiali, i dati e le informazioni pubblicati all'interno di questo sito web sono "no copyright", nel senso che possono essere riprodotti, modificati, distribuiti, trasmessi, ripubblicati o in altro modo utilizzati, in tutto o in parte, senza il preventivo consenso di LaVoce.info, a condizione che tali utilizzazioni avvengano per finalità di uso personale, studio, ricerca o comunque non commerciali e che sia citata la fonte attraverso la seguente dicitura, impressa in caratteri ben visibili: "www.lavoce.info". Ove i materiali, dati o informazioni siano utilizzati in forma digitale, la citazione della fonte dovrà essere effettuata in modo da consentire un collegamento ipertestuale (link) alla home page www.lavoce.info o alla pagina dalla quale i materiali, dati o informazioni sono tratti. In ogni caso, dell'avvenuta riproduzione, in forma analogica o digitale, dei materiali tratti da www.lavoce.info dovrà essere data tempestiva comunicazione al seguente indirizzo (info@lavoce.info), allegando, laddove possibile, copia elettronica dell'articolo in cui i materiali sono stati riprodotti.

Disclaimer --> Alcuni materiali, dati e informazioni sono forniti da soggetti terzi e riflettono le loro opinioni personali. Tali materiali, dati e informazioni sono resi accessibili al pubblico attraverso il sito web, in particolare nelle aree ad essi dedicate. LaVoce.info non effettua alcun controllo preventivo in relazione al contenuto, alla natura, alla veridicità e alla correttezza di materiali, dati e informazioni pubblicati, né delle opinioni che in essi vengono espresse. L'unico responsabile è il soggetto che ha fornito i materiali, i dati o le informazioni o che ha espresso le opinioni. LaVoce.info, in ogni caso, farà in modo di adottare ogni misura ragionevolmente esigibile per evitare che siano pubblicate, nel sito web, opinioni manifestamente diffamatorie ed offensive o chiaramente in contrasto con diritti di terzi. In considerazione del fatto che i materiali, dati, informazioni e opinioni di cui sopra sono resi accessibili nelle forme sopra indicate, LaVoce.info non può essere ritenuta responsabile, neppure a titolo di concorso, di eventuali illeciti che attraverso di essi vengano commessi, né comunque di errori, omissioni ed inesattezze in essi contenuti. LaVoce.info non può, in particolare, essere considerata responsabile, neppure a titolo di concorso, in ordine alla violazione di diritti di terzi attuata nel sito web mediante la diffusione di materiali, dati, informazioni o opinioni. LaVoce.info ha la facoltà di cancellare e rimuovere dal sito web materiali, dati, informazioni o opinioni che violino diritti di terzi. Qualora l'utente del sito web riscontri errori, omissioni ed inesattezze nei materiali, dati o informazioni pubblicati, o nelle opinioni espresse, ovvero ritenga che tali materiali, dati, informazioni o opinioni violino i propri diritti, è pregato di rivolgersi a LaVoce.info. LaVoce.info procederà alle dovute verifiche e a rimuovere dal sito web materiali, dati, informazioni o opinioni che risultino non completi, inesatti o costituire violazione di diritti di terzi.